



UNIVERSIDAD COMPLUTENSE
MADRID

XVII MÁSTER EN COMERCIO INTERNACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

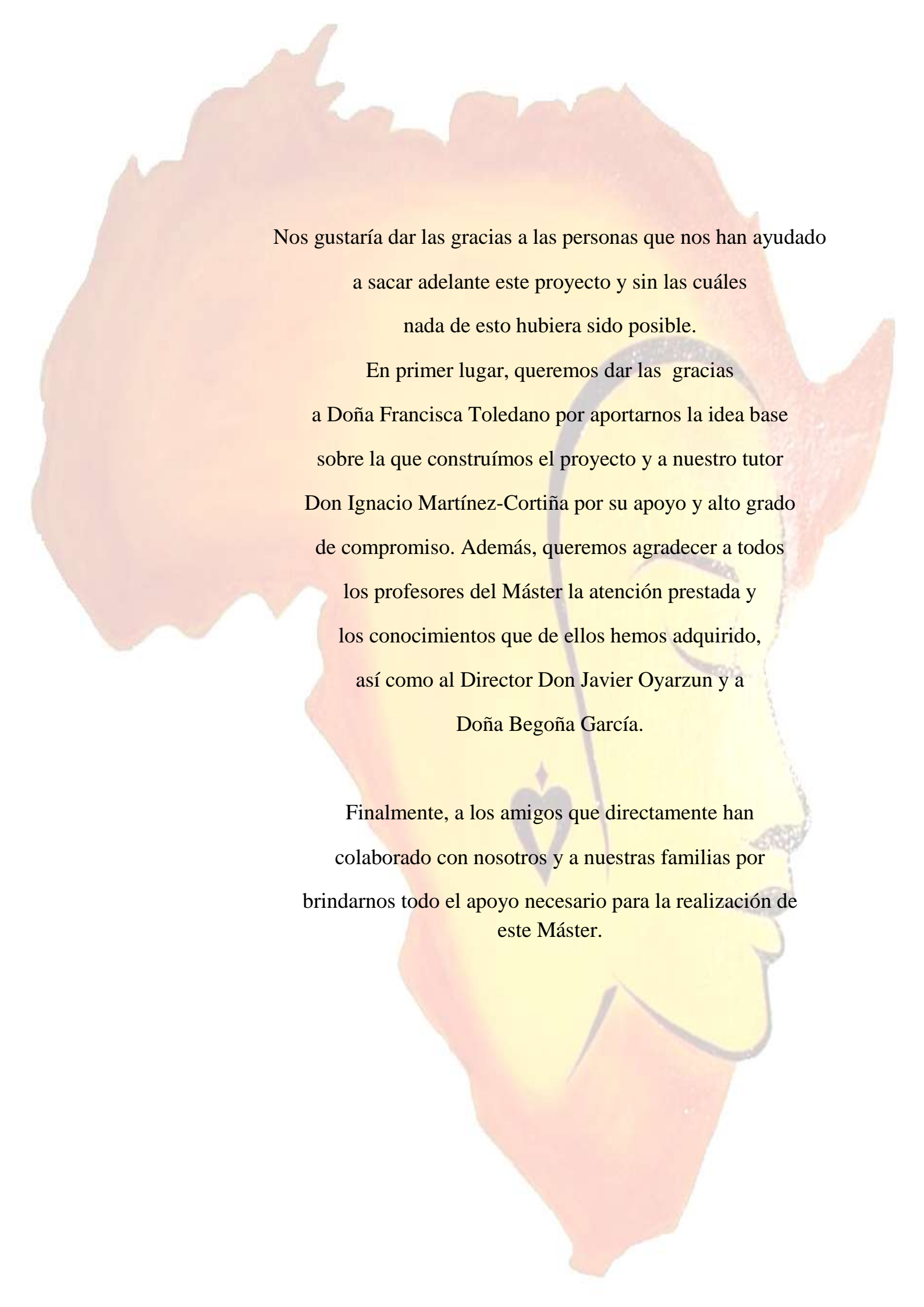
“APROVECHAMIENTO DE LA CRISIS:
EXPORTACIÓN DE MAQUINARIA DE SEGUNDA
MANO AL ÁFRICA SUBSAHARIANA”



Castellanos Díaz, Claudia
González Toledano, Luis
Valarino González, Vicente
Villasevil Llanos, Raúl
Villegas Bujana, William

TUTOR: Ignacio Martínez-Cortiña

Madrid 2011



Nos gustaría dar las gracias a las personas que nos han ayudado a sacar adelante este proyecto y sin las cuáles nada de esto hubiera sido posible.

En primer lugar, queremos dar las gracias a Doña Francisca Toledano por aportarnos la idea base sobre la que construimos el proyecto y a nuestro tutor Don Ignacio Martínez-Cortiña por su apoyo y alto grado de compromiso. Además, queremos agradecer a todos los profesores del Máster la atención prestada y los conocimientos que de ellos hemos adquirido, así como al Director Don Javier Oyarzun y a Doña Begoña García.

Finalmente, a los amigos que directamente han colaborado con nosotros y a nuestras familias por brindarnos todo el apoyo necesario para la realización de este Máster.



ÍNDICE

0. PROLOGO: LA CRISIS ECONÓMICA	1
1. ELECCIÓN DEL PROYECTO.....	4
2. CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD: HISPANOTRADERS, S.L.	7
2.1 CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA EN ESPAÑA.....	7
2.2 ELECCIÓN DEL TIPO DE SOCIEDAD	8
2.3 HISPANOTRADERS, S.L.	9
2.4 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA COMPAÑÍA.....	10
3. MERCADO DE ORIGEN: ESPAÑA	12
3.1 INTRODUCCIÓN	12
3.2 FICHA PAÍS.....	12
3.3 CUADRO MACROECONÓMICO.....	13
3.4 ESTRUCTURA DEL SECTOR EXTERIOR.....	18
3.5 ANÁLISIS DEL ENTORNO	23
4. PRODUCTO: MAQUINARIA DE 2ª MANO	28
4.1 INTRODUCCIÓN	28
4.2 FICHA PRODUCTO	28
5. MERCADOS DE DESTINO: ANGOLA Y GHANA	33
5.1 REPUBLICA DE ANGOLA	33
5.2 REPUBLICA DE GHANA	44
5.3 COMPETENCIA EN ANGOLA Y GHANA	56
6. EJECUCIÓN DE LA OPERACIÓN	58
6.1 COMERCIALIZACIÓN.....	58
6.2 FISCALIDAD	72
6.3 TRANSPORTE Y SEGURO	76
6.4 CONTRATACIÓN	79
6.5 FINANCIACIÓN Y MEDIO DE PAGO.....	80
7. CONCLUSIONES FINALES	92
8. BIBLIOGRAFÍA.....	93
9. ANEXOS	96

0. PROLOGO: LA CRISIS ECONÓMICA

El 9 de Agosto de 2007, el banco francés BNP Paribas suspendió la retirada de efectivo de tres de sus fondos, con inversiones hipotecarias de dudosa calidad. Había estallado la primera gran crisis financiera del siglo XXI. Tras años de un crecimiento inmobiliario desbocado en los Estados Unidos y en otros países, principalmente Europeos, como Irlanda o España, y del subsiguiente incremento del préstamo hipotecario, para su posterior titulización y negociación en los mercados internacionales, comenzó a constatarse que gran parte de estos títulos carecían de valor, ya que estaban respaldados por préstamos de muy difícil recuperación.

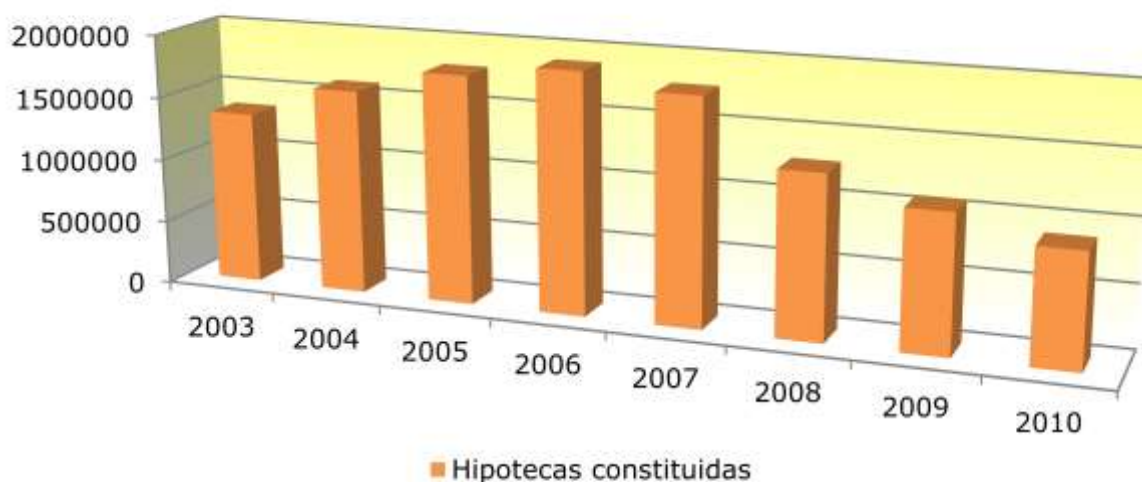
Inmediatamente los inversores internacionales comenzaron a desprenderse de ellos, con lo que su valor cayó rápidamente. La desconfianza se apoderó de los mercados financieros, ya que debido a la globalización entidades financieras de todo el mundo habían estado expuestas a los *activos tóxicos* y nadie podía saber hasta qué punto. Esto llevó a una fuerte contracción de la financiación internacional, haciendo prácticamente imposible obtener recursos a plazos mayores de un día.

El 15 de Septiembre de 2008, *Lehman Brothers* anunció la presentación de quiebra, a la vez que los gobiernos estadounidense y británico acudían al rescate de diversas entidades financieras de gran tamaño, con el fin de evitar el colapso del sistema financiero. Otros países, como Irlanda, avalaban a las entidades bancarias en apuros, con el objeto de restaurar la confianza en el mercado financiero. Para entonces teníamos una crisis global de una magnitud no vista desde la Gran Depresión de 1929.

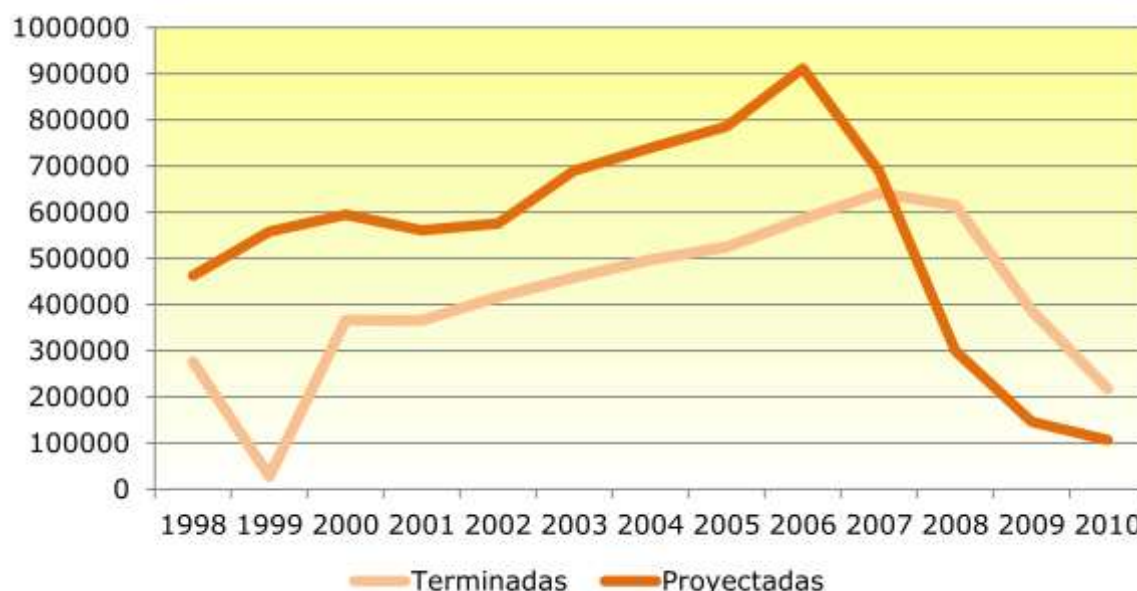
En este difícil contexto internacional, la burbuja inmobiliaria española estaba a punto de estallar. Desde 1998 debido a una serie de factores, entre los que destacan la llegada a la edad de emancipación de la generación más numerosa de la historia de España, la Ley del Suelo aprobada en 1998, los bajos tipos de interés de la Eurozona y la relajación de las reglas fundamentales de cobertura de riesgos tanto por parte de las entidades financieras, como por la del resto de agentes económicos, se fue hinchando la burbuja en España. Entre 1998 y 2007 el precio de la vivienda aumentó en torno a un 200%, el doble del aumento producido entre 1970 y 1998.

La cronología de los hechos fue la siguiente: con el empuje de la demanda suscitada por los factores anteriormente comentados, el precio de la vivienda comenzó a aumentar, lo que hizo que los inversores percibiesen los inmuebles como una inversión rentable y añadió a la demanda "*natural*" la de origen *especulativo*, lo que hizo que el precio creciese a mayor velocidad. La existencia de una limitación básica, el suelo disponible o edificable, hizo que se produjesen incrementos en el precio de éste, ya que no se puede construir al ritmo que se demanda, lo que acelera el ritmo de crecimiento de los precios de la vivienda.

Las expectativas alcistas sobre la evolución de los precios, tanto por parte de inversores como de particulares, retroalimentó el proceso e hizo que las previsiones de los agentes se cumpliesen, ya que unos acentuaron sus inversiones y otros anticiparon la compra de su vivienda ante la más que presumible subida de precios en el corto plazo, estimulando así la demanda.



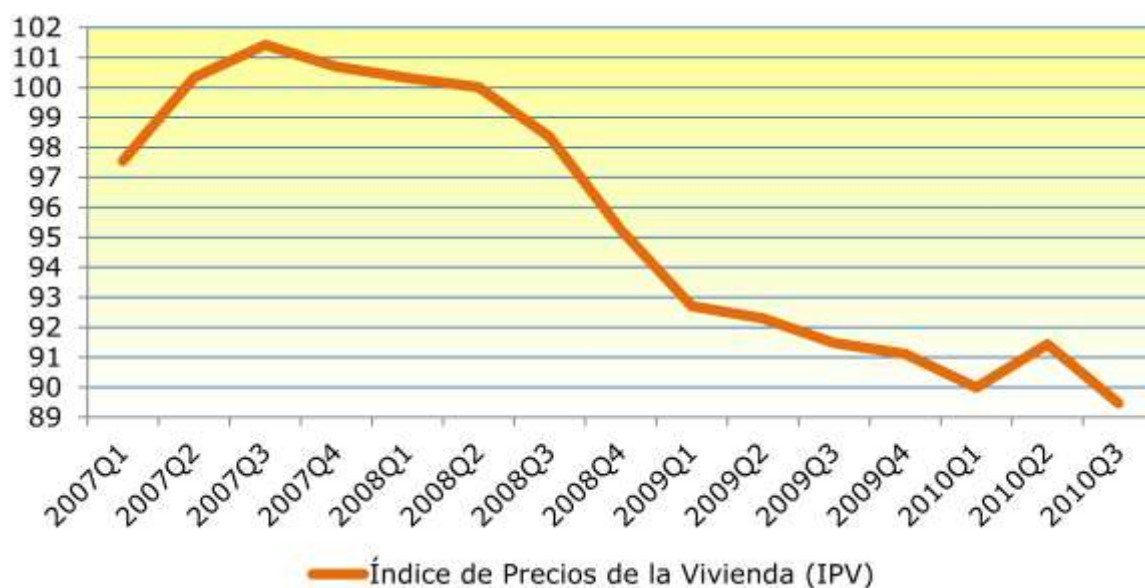
Dado que los costes de construcción no aumentaron en la misma medida en la que lo hicieron los precios, los beneficios de constructoras e inmobiliarias crecieron de manera exorbitada, lo que fue caldo de cultivo para la creación de nuevas empresas en el sector, así como para el crecimiento de las ya existentes. Lógicamente el ritmo de construcción de inmuebles se aceleró drásticamente, llegando a construirse en España, como se observa en el gráfico inferior, casi 700.000 viviendas en 2006, número superior al que se edificó en Italia, Alemania y Reino Unido, durante el mismo año y que dobla la *demanda natural* española.



A lo largo de 2007, con unos precios de los inmuebles absurdamente altos, una incipiente crisis financiera internacional que dificultaba la financiación de las entidades en el mercado interbancario, un incremento de los tipos de interés por parte del BCE, en un intento por controlar la inflación y con los primeros visos

firμες del principio del fin de la burbuja inmobiliaria, comenzó a desvanecerse el idílico e irreal vigor de la economía española.

La demanda de vivienda comenzó a caer al tiempo que la oferta aumentaba a un ritmo igual de vertiginoso que lo hacía la demanda en los años anteriores. Los especuladores ante la percepción de que los precios dejaban de crecer e incluso disminuían dejaron de comprar y comenzaron a vender masivamente sus inmuebles, lo que acentuó la caída de su precio. Las familias comenzaron a tener dificultades para amortizar sus préstamos hipotecarios y las entidades bancarias cayeron en la cuenta de que los préstamos concedidos superaban en cuantía el valor de mercado de las viviendas que probablemente tendrían que embargar.



De esta forma se desencadenó un *círculo vicioso* inverso al descrito anteriormente, por el cual, las ventas masivas y las caídas del precio, generaban expectativas bajistas, que alimentaban nuevas ventas y los consecuentes descensos en el precio, tal y como refleja el gráfico superior. El número de viviendas construidas caía, pero la oferta de inmuebles aumentaba, lo que hizo que muchas empresas del sector comenzaran a tener problemas y tuviesen que prescindir de un gran número de trabajadores, e incluso que echar el cierre en muchos casos. El efecto arrastre de la construcción sobre otros sectores multiplicó los efectos del descenso de actividad, en términos de paro, haciendo que se pasara de una tasa de desempleo algo inferior al 8% en 2007, a la actual situada en el 20,33%, que dobla la media de la Unión Europea.

1. ELECCIÓN DEL PROYECTO

Con una inversión en obra pública mermada, un mercado inmobiliario estancado y con unas perspectivas a corto, medio y largo plazo muy negativas para el sector, valga como ejemplo de ello la previsión del Banco Internacional de Pagos que pronostica una caída de los precios de la vivienda en España próxima al 75% hasta 2050, un consumo interno muy debilitado por las altas tasas de paro, un sector público sin margen de maniobra, debido a la constante vigilancia de los mercados internacionales sobre las cuentas públicas y una inversión prácticamente paralizada, uno de los pocos sectores que presenta oportunidades atractivas es el internacional.

Debido a la fuerte disminución tanto del número de empresas del sector de la construcción como, fundamentalmente, a la drástica caída del índice de producción de la industria de la construcción (IPIC), la economía española presenta, a día de hoy, un fuerte exceso de stock de maquinaria de construcción de segunda mano. En el gráfico inferior se presentan la evolución del número de empresas de construcción, en el eje izquierdo, y el IPIC, en el derecho.



Estos datos son indicativos del exceso de oferta de maquinaria existente en España, ya que atendiendo a la fuerte caída registrada en el número de empresas y principalmente en el índice de actividad del sector, se puede concluir fácilmente que el número de máquinas en disposición de ser vendidas, ha de ser sustancial, hecho que verificamos realizando un estudio de mercado preliminar¹, fundamentalmente a través de internet. Además, la falta de uso de estas máquinas, no sólo hace que no se genere la rentabilidad asociada a su labor, sino que también supone un alto coste de almacenamiento, así como un coste derivado de la depreciación de la misma, debida a su obsolescencia.

Por tanto, la coyuntura económica española nos proporcionaba una pista acerca de en qué producto basar el proyecto, la maquinaria de construcción de viviendas y

¹Estudio de Mercado preliminar que se adjunta en el Anexo 1

obra civil de segunda mano. Pero pese al evidente exceso de oferta existente, había que verificar si los precios de la maquinaria de segunda mano española, podían resultar competitivos en el mercado internacional. Para ello se eligió una amplia gama de máquinas indispensables para cualquier empresa de construcción, tomando los precios de varios modelos y para varios años de fabricación y comparándolos con los de las mismas máquinas, cuando ha sido posible, o con otras de similares características –véase especificaciones técnicas, horas de uso o kilometraje, año de fabricación, peso y medidas– en el resto de los casos, a la venta en otros países, tales como, China, Italia o Alemania.

Los precios en España resultaron ser, por lo general, más atractivos que los de sus socios europeos y capaces de competir que los de la maquinaria asiática, pese a que la mayor parte de la maquinaria ofertada en China, era de marcas de prestigio similar o inferior a la que se ofertaba en los países europeos analizados.

Una vez decidido que la operación a desarrollar no iba a ser triangular, es decir, importar la mercancía de un país para exportarla a un tercero, sino que se iba a tratar de una operación comercial internacional entre oferentes de maquinaria de segunda mano españoles y empresas de construcción con necesidad de este bien de capital a precios competitivos, y con niveles óptimos de calidad, había que tomar una última decisión, el mercado de destino.

En este sentido hay que buscar un mercado de destino que aunque se pudiese ver afectado en mayor o menor medida por la crisis económica, sí que tuviera unas posibilidades de crecimiento real, tanto económico como en el desarrollo de infraestructuras básicas, por lo que la oferta de maquinaria de segunda mano, les resultase una posibilidad muy atractiva, tanto comercial, como financieramente. Este es el caso de las Repúblicas de Angola y Ghana.

Angola y Ghana son, en la actualidad, dos de los países más atractivos del África Subsahariana. El primero de ellos, ha logrado estabilizarse tras varios años de conflictos internos y los 1,7 millones de barriles de petróleo que produce al día le hacen disputarse el puesto de primer productor de crudo del África Subsahariana con Nigeria. Este hecho junto con el cuarto puesto mundial en cuanto a producción de diamantes, ha hecho que la economía de Angola haya mantenido un crecimiento real medio del 13,15% desde 2004 y que le haya afectado en menor medida la crisis internacional. Además, ha permitido que el gobierno angoleño disponga de una gran cantidad de recursos financieros, que en buena parte están destinados a la mejora tanto de las infraestructuras de su extenso territorio, de 1.246.700 km. cuadrados, como de su parque de viviendas, según queda reflejado en diversos planes oficiales, tales como el PIP (Plan de Inversiones Públicas) que prevé fuertes inversiones en obra pública y vivienda para los próximos años.

En el caso de Ghana, nos encontramos ante un país con una alta estabilidad económica y política, considerado como el país número 67 en el ranking de facilidad para hacer negocios de la encuesta *Doing Business*², publicada anualmente por el Banco Mundial y en la que empresarios de todo el mundo y de empresas de diversos sectores y tamaños califican a los diferentes países en aspectos tales como seguridad jurídica, corrupción, facilidad para constituir una sociedad o facilidad para el comercio exterior. En la encuesta correspondiente a 2010, España ocupa el puesto número 52, lo que desmiente la extendida creencia de que en todos los países de África existen dificultades casi insalvables a la hora de realizar negocios.

²Encuesta Doing Business 2010 del Banco Mundial se adjunta en el Anexo 2

Además de registrar un crecimiento medio del PIB real del 5,59% desde 2004, hay que destacar que en 2007 la empresa británica Tullow identificó el primer yacimiento de petróleo de Ghana, y que las reservas confirmadas a día de hoy ascienden a 1.200 millones de barriles, aunque la cifra definitiva puede aumentar notablemente, ya que continúan las prospecciones en la actualidad. Por tanto y dado que la extracción de crudo comenzó a finales de 2010, las perspectivas de futuro para Ghana son muy alentadoras y el gobierno de la nación está contribuyendo a que estas se cumplan, ya que fomenta la entrada de capital mediante la concesión de condiciones muy favorables para los inversores internacionales. Este marco va a permitir que el crecimiento económico se acelere en los próximos años, dotando al gobierno de los recursos necesarios para el desarrollo de los proyectos de modernización de infraestructuras y viviendas, en algunos casos apoyados por planes – dotados de presupuesto e incluso en ejecución – de instituciones como la Unión Europea, el Banco Mundial o el Banco Africano de Desarrollo.

Por tanto la base de nuestro proyecto reside en el "*aprovechamiento de la crisis*" y de las oportunidades de negocio que ésta nos brinda, al no golpear a todos los países y áreas del mismo modo, posibilitando la canalización de los excedentes existentes en nuestra economía de maquinaria de segunda mano, hacia mercados en desarrollo, que presentan un mayor dinamismo y una carencia de infraestructuras, que se traduce en una fuerte demanda de esta mercancía tanto en el corto, como en el medio plazo.

2. CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD: HISPANOTRADERS, S.L.

2.1 CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA EN ESPAÑA

Tanto la legislación, como el procedimiento español para la creación y constitución de empresas no son para nada restrictivos, sino que tienden a ser abiertos para facilitar su formación. En el caso de participar constituyentes extranjeros, no requieren de situaciones especiales o añadidas, sino que únicamente han de cumplir con los requisitos de capacidad que establece el código civil español.

Antes del proceso de constitución, se ha de realizar la elección del tipo legal de empresa o compañía que se quiere constituir, ya que ésta puede tomar la forma de Sociedad Anónima, Sociedad Limitada o Cooperativa, entre otras. Una vez decidida la forma societaria de la compañía se procede a su constitución, donde hay que seguir una serie de pasos:

- Registro Mercantil

El primer paso para la constitución de una compañía consiste en acudir al registro mercantil para reservar una denominación para la empresa. Es recomendable solicitar varios nombres que tengan más o menos complejidad, ya que se tiene que pagar una tasa que no varía se elijan uno o varios nombres. Al aceptarse una de las denominaciones solicitadas, el Registro Mercantil³ otorgará un certificado que hace constar que el nombre solicitado se encuentra disponible y reservado actualmente para poder constituir la sociedad. Este certificado tiene una validez de 15 meses.

El nombre que hemos solicitado y nos ha sido otorgado para la constitución de la empresa es: HISPANOTRADERS INTERNATIONAL BUSINESS SOCIEDAD LIMITADA, siendo el nombre comercial de la compañía, **Hispanotrades S.L.** El certificado del Registro Mercantil con el otorgamiento de nombre se encuentra señalado como *Anexo 1* en la carpeta de anexos.

- Número de Identificación Fiscal (CIF) Provisional

Para realizar la solicitud del Número del Código de Identificación Fiscal (CIF) de la compañía en constitución, se debe acudir a cualquier oficina de la Agencia Tributaria de España, dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda, la cual otorgará un número que será provisional mientras se continúe con el proceso de constitución de la compañía.

Una vez cumplidos los pasos previamente enunciados, la Agencia Tributaria nos otorgó el siguiente CIF provisional N° B-86.203296. El CIF provisional es necesario para proceder a la apertura de la cuenta bancaria de la sociedad y con el mismo se puede operar hasta la concesión del CIF definitivo. El certificado de la Agencia Tributaria donde consta el otorgamiento del CIF provisional, se encuentra señalado como Anexo 3 en la carpeta de anexos.

- Apertura Cuenta Corriente

El siguiente paso necesario es dirigirse a una entidad bancaria para abrir una cuenta a nombre de la sociedad. En el banco han de personarse todos los socios que van a participar en la empresa y cada uno tiene que ingresar el dinero que le corresponda, según su participación en la sociedad. El importe mínimo para

³Se puede encontrar más información sobre el Registro Mercantil de España en la Web <http://www.rmc.es> o acudiendo al Registro Mercantil, Calle Príncipe de Vergara nº 94, Madrid

iniciar una Sociedad Limitada es de 3.005,06 euros, que como se explicará en el epígrafe siguiente, esta ha sido la forma escogida para la empresa constituida.

Debemos destacar que la cuenta bancaria tiene que ser "de sociedad en constitución" mientras se termina de formalizar el procedimiento de constitución. Posteriormente cuando la sociedad esté constituida, se cambia a una cuenta de empresa normal y se procede a trabajar con el dinero depositado. En este paso el banco otorga un certificado de ingreso del capital social, necesario para los pasos posteriores.

- **Notaría - Escrituras de Constitución**

Posteriormente se ha de acudir ante un notario para firmar las escrituras de la empresa. Las mencionadas escrituras son un documento de los estatutos⁴ de la sociedad, que son básicamente la ley interna por la que se regirá la compañía, que se conforma principalmente por el objeto social y otras cláusulas constitutivas como la forma de la sociedad, los socios, el nombre y la forma del órgano de administración, entre otras cláusulas complementarias.

Generalmente estas escrituras las puede realizar el propio notario, porque poseen modelos que pueden adaptarse a nuestras necesidades. Lo más común es que se solicite una cita para la firma y en el momento se realizarán una serie de preguntas, tales como quiénes van a ser los socios, los administradores, así como también señalar los documentos necesarios para el día de la firma de las escrituras.

Después de constituida en el notario, se comunica al Registro Mercantil que se ha realizado la nueva sociedad, para que quede registrada en las bases de datos de empresas españolas y se proceda a su publicación en el B.O.E.

- **Alta de Actividades Económicas y CIF Definitivo**

A continuación se ha de acudir a la Delegación de Hacienda o Agencia Tributaria donde se debe dar de alta en un epígrafe de actividades económicas y así solicitar el CIF definitivo con el que ya funcionará la compañía. Además, se debe liquidar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados ante la Delegación de Hacienda de la Comunidad Autónoma correspondiente, cuya cuantía ascenderá al 1% del capital social.

- **Formalización Cuenta Corriente**

Por último, una vez realizados todos los pasos anteriores se han de llevar las escrituras al banco con el CIF definitivo, para que se proceda así a cambiar la cuenta de empresa en constitución a su estado normal. Tras cumplir con todos estos pasos y requisitos la compañía está constituida y dispuesta para su funcionamiento.

2.2 ELECCIÓN DEL TIPO DE SOCIEDAD

La decisión de optar por la constitución de una Sociedad Limitada, se adoptó por tener ésta mayores facilidades y beneficios para nuevos empresarios, además de ser una forma societaria más adecuada para una PYME. Nuestra elección se basa en que posee elementos personalistas y capitalistas, ya que en la Sociedad Limitada se acentúa la importancia de la identidad de los socios que participan en su capital social, regulando un sistema que restringe la transmisión de sus participaciones

⁴Estatutos de la sociedad, adjuntos en Anexo 3

sociales y que les otorga una mayor flexibilidad para la conformación del funcionamiento interno de la Sociedad.

La Ley española establece un amplio conjunto de normas que los socios pueden derogar mediante las oportunas previsiones estatutarias. La Sociedad Limitada tiene unos costes de establecimiento y funcionamiento menores que la Sociedad Anónima toda vez que el capital social mínimo se establece en 3.005,06 euros. Además no se precisa la intervención de expertos independientes en las aportaciones no dinerarias y los socios responden solidariamente de la realidad y del valor de los bienes que han aportado.

Por otro lado, los Estatutos pueden sustituir los anuncios de convocatoria de Junta General en periódicos oficiales y en la prensa ordinaria por cualquier procedimiento de comunicación individual y escrita a los socios además de posibilitar una mayor duración, incluso indefinida, en el ejercicio de los órganos de administración, sin necesidad de su reelección, y de dotar de la capacidad de suprimir las exigencias de publicidad previstas para la Sociedad Anónima, tales como cambio de denominación, domicilio y objeto social.

2.3 HISPANOTRADERS, S.L.

HISPANOTRADERS, S.L. es una empresa especializada en comercio exterior, fundada en el año 2011 y dedicada principalmente a las operaciones de "trading" o de intermediación de productos y bienes de equipo, tanto para las exportaciones como para las importaciones. De la misma manera, en el desarrollo y cumplimiento de tal objeto Hispanotrademark, S.L. desarrollará toda clase de operaciones comerciales, compra venta sobre bienes muebles o inmuebles; construcción y promoción inmobiliaria nacional e internacional, así como el desarrollo de proyectos de infraestructura.

El primer sector al que se orienta la actividad de Hispanotrademark, S.L. es al de la construcción, específicamente al mercado de la maquinaria de segunda mano. Este mercado se configura como una perfecta oportunidad de negocio gracias a diversos factores: En primer lugar, las circunstancias actuales de la economía española y mundial, unido a la crisis inmobiliaria que se ha generado en la mayoría de países europeos e industrializados, ha elevado de manera exponencial la oferta de maquinaria de construcción de segunda mano. En segundo término, existe una clara tendencia que identifica la necesidad de los países en desarrollo de este tipo de maquinaria para el crecimiento y progreso de las infraestructuras públicas y civiles. La convergencia de estos factores es en conclusión para Hispanotrademark, S.L. una excelente oportunidad para iniciar sus actividades en el mundo del comercio exterior.

La primera operación comercial desarrollada por la compañía, consiste en la venta de maquinaria de construcción de segunda mano a las Repúblicas de Angola y Ghana, abarcando una amplia gama de maquinaria requerida en el sector y que son básicas para el desarrollo de infraestructuras de todo tipo. Dicha operación se llevará a cabo dentro del marco de la intermediación, donde Hispanotrademark, S.L. será el enlace entre fabricante o distribuidor de la maquinaria ubicado en territorio español y los potenciales clientes finales del África Subsahariana. El marco de regulación consistirá en un contrato de distribución exclusiva para ambos mercados de destino, en el que se desarrollará la venta de maquinaria de construcción de segunda mano a compañías tanto privadas como públicas, que requieren y necesitan los productos que Hispanotrademark S.L. ofrece.

2.4 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA COMPAÑÍA



- Dirección General:

Encargada de coordinar y dirigir las actividades del resto de los departamentos de la empresa. Sus funciones principales son:

- Designar todas las posiciones gerenciales
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones de dichas metas para la aprobación de los responsables de cada área.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para garantizar el buen funcionamiento de la empresa.

- Departamento Nacional:

Departamento encargado de adquirir los productos y gestionar los servicios necesarios para el buen funcionamiento de la compañía, posibilitando así la consecución de los objetivos marcados. Algunas de sus funciones más relevantes son:

- Facturación (cotizaciones, pedidos, remitos, facturas, notas de crédito y notas de débito)
- Compras (notas de pedidos, cotizaciones, comparación de cotizaciones, órdenes de administración de compras (compra, remitos y facturas)
- Control de stock por unidades y administración de compras envases
- Fichas de Clientes, proveedores, representantes, transportistas, vendedores

- Departamento Internacional:

Su función del departamento es planear, ejecutar y controlar las actividades en este campo. El departamento de ventas está encargado de hacer las siguientes actividades:

- Elaborar previsiones de ventas

- Establecer precios
- Realizar publicidad y promoción de ventas
- Llevar un adecuado control y análisis de las ventas
- Realizar análisis de mercados potencialmente interesantes para la compañía

- **Departamento Financiero:**

Encargado de realizar las siguientes funciones:

- Elección de los proyectos de inversión más adecuados
- Establecer las necesidades financieras, tanto a corto como a largo plazo
- Analizar coste de las diferentes fuentes de financiación al alcance de la compañía
- Obtener una estructura financiera eficiente y sostenible
- Definir la política de dividendos de la empresa
- Gestionar la contabilidad de la sociedad
- Elaboración de presupuestos y previsiones

- **Departamento Administrativo:**

Su objetivo es coordinar las cargas administrativas de la empresa, asegurando el manejo eficiente de los recursos materiales y humanos con que cuenta la empresa

- Revisar solicitudes de materiales para su trámite administrativo
- Revisar el pago de nómina y transferencias a las cuentas individuales del personal
- Participar en la elaboración del anteproyecto del presupuesto anual
- Revisar las políticas de reclutamiento, selección y contratación del personal
- Gestionar los programas de formación necesarios para los empleados
- Autorizar órdenes de compra y pedidos
- Elaboración de contratos de reparación y/o servicios
- Contratar los seguros de las instalaciones, equipo y servicios

3. MERCADO DE ORIGEN: ESPAÑA

3.1 INTRODUCCIÓN

Con este fin procedemos a detallar las características más relevantes de España en la ficha país⁵, para a continuación realizar un pequeño cuadro macroeconómico⁶ donde se repasen las variables esenciales de la economía española. Se realizará un análisis exhaustivo del sector de la maquinaria de construcción a nivel nacional.


3.2 FICHA PAÍS

En la siguiente ficha país se recogen aspectos de España, tales como las mayores ciudades del país, las principales zonas comerciales, la forma de gobierno, la población, las redes de transporte o una serie de indicadores socioeconómicos de especial relevancia.

POBLACIÓN	
HAB: 46.745.807	T. CREC: 1,7%
DENS: 92,4 H/Km²	POB. URBANA: 78,9%
POR EDADES 0-14: 14,6% 15-65: 68.8% >65: 16.6%	PRINCIP. CIUDADES Madrid: 3,256 Mill. Barcelona: 1,622 Mill. Valencia: 0,815 Mill.
SUPERFICIE : 505.990 Km²	

PIB	
PIB: 1.045.137 Mill.	PIBpc: 22.470 €
CREC. REAL: -0.4%	PIBpc ppa: 24,055€
SOCIEDAD	
88%ESPAÑOLA	LENGUA: ESPAÑOL
75%CATÓLICA	OTRAS: VASCO, CATALÁN, GALLEGO
MARCO POLÍTICO	
ESTADO: MONARQUÍA PARLAMENTARIA	
JEFE DE ESTADO: JUAN CARLOS I	
J. GOBIERNO: J.L. RODRÍGUEZ ZAPATERO	
RIESGO PAÍS	A3

ACTIVIDAD ECONÓMICA	
OCUPACIÓN SECTORIAL AGRICULTURA: 4,2% INDUSTRIA: 24,7% SERVICIOS: 71,1% PIB POR ACTIVIDAD AGRICULTURA: 2,3% ENERGÍA: 2,3% INDUSTRIA: 11,7% CONSTRUCCIÓN: 10% SERVICIOS: 66,6%	TASA DE PARO: 20,33% T. DE INTERÉS: 0,31% IPC: 1,65% IPRI: 3,18% DÉFICIT PÚBLICO: 10,75% DEUDA PÚBLICA: 65,5% PIB BZA. COMERCIAL: -4,49%PIB
A1	CLIMA DE NEGOCIO



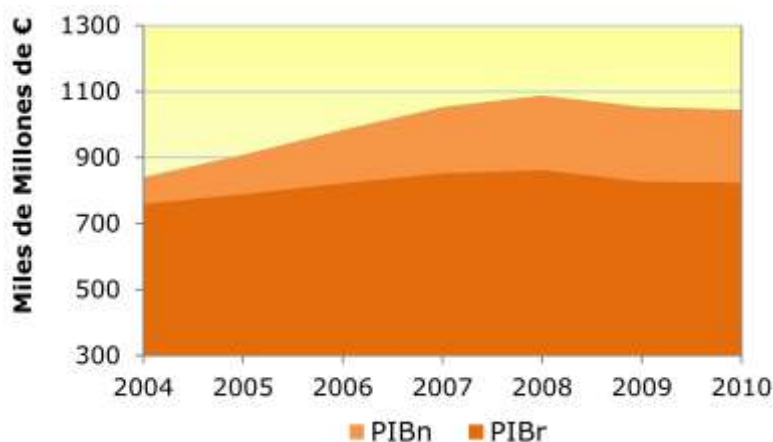
⁵En el Anexo 4 se incluye una ficha país de España con mayor detalle.

⁶En el Anexo 5 se recoge la base de datos usada para la realización del cuadro macroeconómico.

3.3 CUADRO MACROECONÓMICO

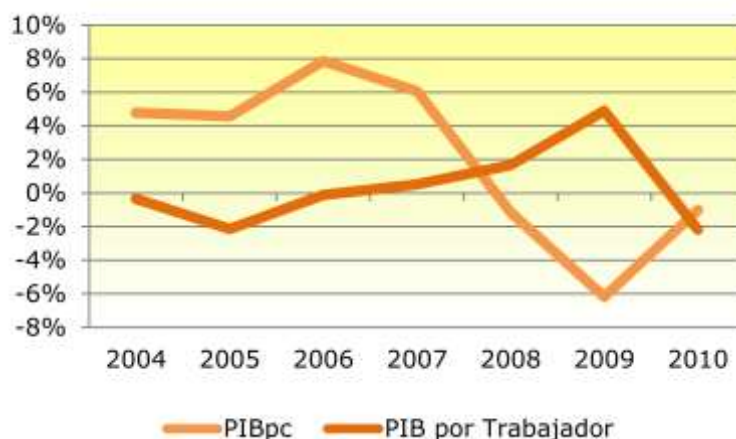
Analizando los datos que presenta la economía española entre los años 2004 y 2010, observamos que el PIB ha experimentado un sólido crecimiento, registrando tasas de crecimiento real medio próximas al 3,5% hasta 2008, momento en que se produjo la deceleración que condujo a la recesión padecida en 2009 y buena parte de 2010.

En el gráfico⁷ adjunto se reflejan las evoluciones del PIB real y nominal en el período. En él se puede observar que gran parte del crecimiento del PIB nominal, el área de tono más claro, se debe al aumento de precios o deflactor del PIB, representado por la diferencia entre ambas áreas, siendo la más oscura el crecimiento real del PIB.



La expansión de la economía española permitió incrementos sostenidos del PIB per cápita hasta 2007, momento en que comenzó a disminuir el número de trabajadores empleados, pero no así de la variable que refleja la productividad de una economía, el PIB por trabajador.

En el gráfico anexo quedan reflejadas las tasas de crecimiento de ambas variables durante el período, resultando evidente el descenso de la productividad en España, hasta 2008, debido al fuerte incremento de la actividad en sectores de escaso valor añadido, tales como la construcción, que se caracteriza, sin embargo, por la fuerte demanda de mano de obra.

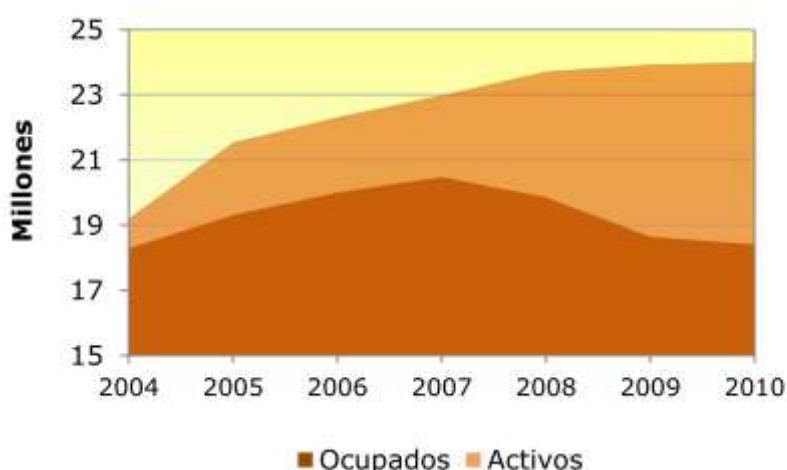


⁷Todos los gráficos son de elaboración propia en base a datos del INE, Eurostat, Banco de España y FMI

Una característica propia de la economía española es la tendencia al aumento de la productividad en períodos de recesión. Como se observa en el gráfico superior, este hecho se dio durante 2007 y 2008, debido probablemente a la reducción del peso en el PIB de la construcción y al despido por parte de las empresas de los trabajadores menos cualificados y por tanto menos productivos. A partir de 2009 la coyuntura llevó a las empresas a prescindir de trabajadores de mayor cualificación esta vez, lo que produjo un nuevo descenso del PIB por trabajador, hecho inédito en crisis anteriores y debido a la larga duración de la actual.

Debido al carácter intensivo en mano de obra del sector de la construcción, principal motor de la economía española, junto con el consumo interno, durante el largo período de expansión se produjo un fuerte descenso de la tasa de paro que concluyó en el año 2007.

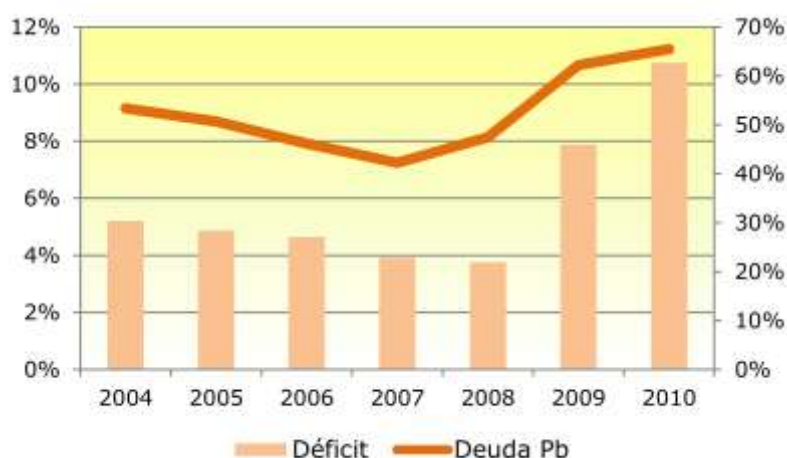
A partir de ese momento se produjo un efecto rebote por el que esta misma característica del sector, deseable en principio, hizo crecer de manera fugaz el número de parados, minando así la confianza tanto de consumidores como de empresarios y lastrando sobremanera el nivel de consumo interno y de inversión empresarial.



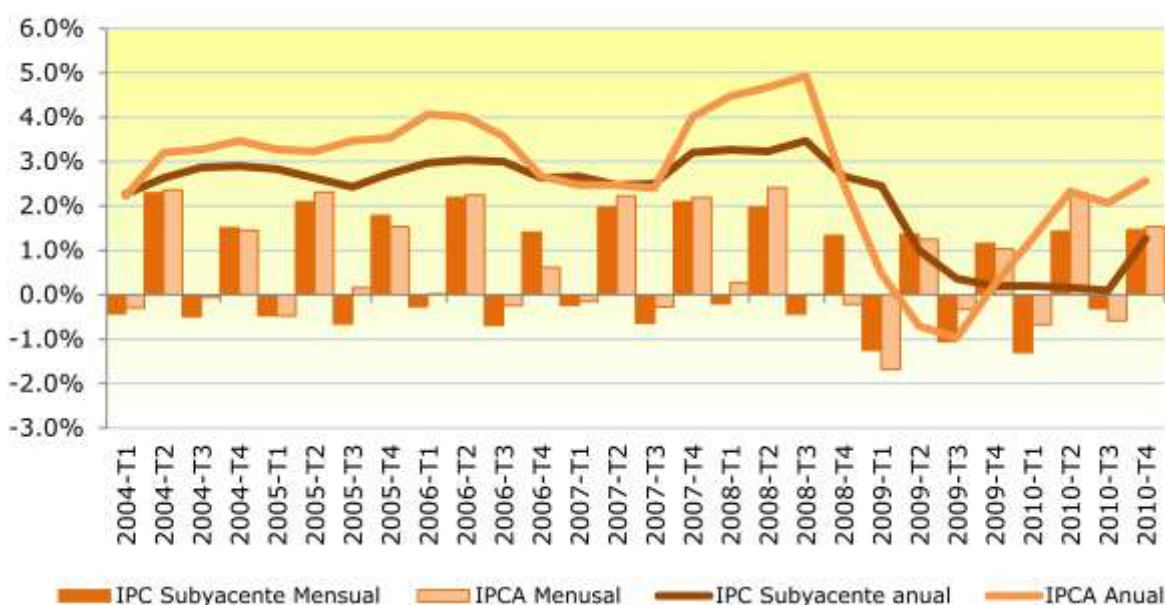
De esta forma la tasa de paro, diferencia entre las dos áreas recogidas en el gráfico, que había alcanzado el 8,30% de la población activa en 2007, pasó rápidamente al 18% en 2009 y de ahí al 20,33% registrado en la actualidad, convirtiéndose de largo en el mayor problema que padece la economía española a día de hoy.

Esta situación hizo aparecer un problema estructural de la economía nacional que parecía superado en los últimos años, el déficit público. Pese a presentar superávits primarios durante varios años consecutivos, una vez consolidados los presupuestos siempre presentaban déficits (eje izquierdo del gráfico), aunque de tamaño manejable. De esta manera, tal y como se observa en el siguiente gráfico la deuda pública acumulada como porcentaje del PIB (eje derecho del gráfico) fue cayendo hasta 2007, momento en el que los déficits crecientes y las menores tasas de crecimiento del PIB, causaron un fuerte aumento de la deuda pública, que pese a no llegar a niveles preocupantes sí obligó a tomar medidas de control del gasto, ya que los mercados financieros comenzaron a mostrar fuertes reticencias hacia la deuda española. Estas dudas sobre la solvencia del Estado español, provocaron un rápido incremento del spread de la deuda española (diferencial de tipos de interés del bono español a 10 años respecto a su análogo alemán), causando un altísimo

sobrecoste en la financiación estatal, que castigó aun más las maltrechas arcas públicas.



Por otra parte, los precios de los bienes de consumo, de crecimiento tradicionalmente más rápido en España que en el resto de los países del entorno, comenzaron a frenar su incremento en los últimos trimestres de 2008, llegando incluso a registrar tasas de variación negativas durante 2009. En el gráfico inferior se muestran las tasas de crecimiento tanto mensual, agregada en trimestres, como la anual, del IPC Armonizado (IPCA)⁸ y del IPC subyacente⁹.



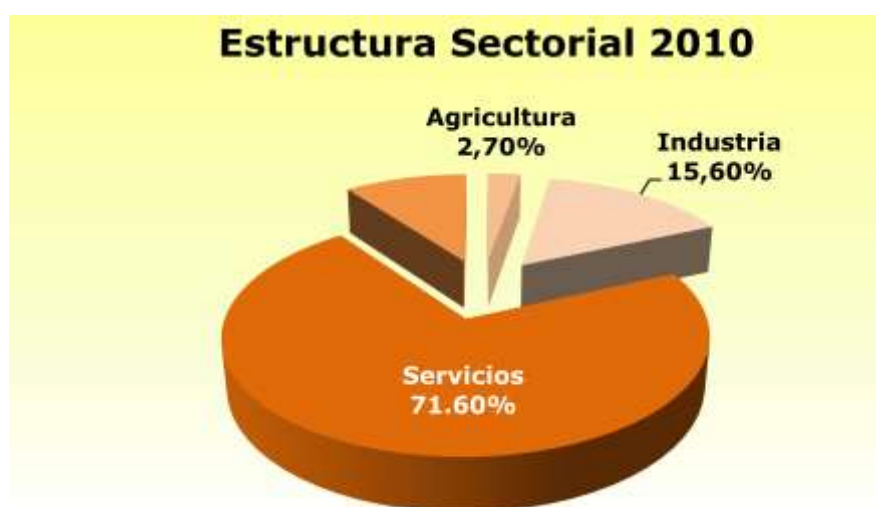
Este último indicador es de principal relevancia, ya que refleja la tendencia de precios propia de la economía, al eliminar de la cesta analizada los productos de precios más volátiles. Así atendiendo al gráfico superior, resulta significativo que pese a registrar incrementos sostenidos el IPCA desde el último trimestre de 2009, debidos al fuerte incremento del precio de las materias primas causado por el sólido

⁸El IPC Armonizado mide el incremento de precios experimentado por una cesta tipo de bienes consumidos en la UE.

⁹El IPC subyacente mide el incremento de precios registrado por una cesta tipo de bienes consumidos en España, sacando de ésta alimentos no elaborados y productos energéticos, debido a la gran volatilidad de sus precios.

crecimiento de las economías emergentes y por el reciente incremento del precio del crudo por las revueltas en el mundo árabe, el IPC subyacente experimenta tasas de crecimiento próximas a cero, con el peligro de la deflación planeando sobre la economía española, con las funestas consecuencias que ésta conlleva en términos de descenso de inversión y de consumo. De darse esta circunstancia junto a la más que probable subida de tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE), la economía española se encontraría en el peor escenario posible para afrontar el proceso de recuperación.

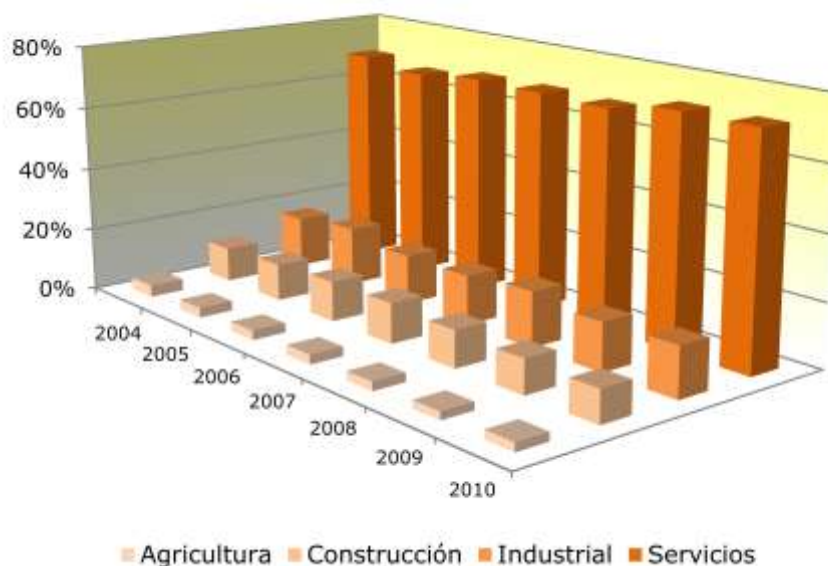
En cuanto a la estructura sectorial, tal y como se muestra en el gráfico de la página siguiente, España presenta un fuerte desequilibrio estructural, ya que agregando las aportaciones del sector servicios y la construcción tenemos un 81,70% del PIB, quedando relegado el sector industrial, básico para toda economía, a un exiguo 15,60%.



Esta hipertrofia del sector terciario influye de manera decisiva en la escasa productividad inherente a la economía española, ya que la mayor parte del sector está relacionada con actividades de escaso valor añadido, tales como el turismo, la hostelería y la restauración o la propia construcción. Además todas ellas presentan la dificultad añadida de ser ocupaciones con escasas opciones de modernización y por tanto con pocas perspectivas de incrementar su productividad tanto a corto como a medio plazo.

Este desequilibrio se ha visto acentuado en los últimos años. Desde 2005, el sector servicios ha ganado un 5% de peso en el PIB, mientras que la industria perdía un 3% y agricultura y construcción caían un 1,5%. El sector de la construcción registró un crecimiento sostenido hasta el año 2007, momento a partir del cual comenzó su retroceso.

EVOLUCIÓN



Por tanto, los desequilibrios estructurales de la economía española, lejos de solucionarse se han ido acentuando con el paso de los años y ni siquiera en la actualidad, con la fuerte crisis de la construcción, la industria ha podido ganar peso en términos de PIB y han sido el resto de servicios los que han ganado posiciones. De esta forma se antoja complicado el cambio necesario en el patrón productivo del país.

Para finalizar este cuadro macroeconómico y el análisis de los riesgos esenciales que de él se derivan, se ha de prestar atención a otra de las características inherentes a la economía nacional, como es el estructural déficit comercial que presenta y que está directamente relacionado con la escasa productividad de las empresas españolas y la baja competitividad de los bienes y servicios que estas producen.

En los siguientes gráficos se detallan por un lado la evolución de las importaciones y las exportaciones españolas y el saldo neto de ambas y por otro las tasas de apertura¹⁰ y de cobertura de la economía española¹¹.

En el gráfico adjunto se puede observar que tanto las exportaciones como las importaciones crecen de manera sostenida y paralela hasta el año 2007, donde ambas alcanzan sus máximos valores. Consecuentemente el déficit comercial aumenta durante todo el período hasta registrar los 100.000 millones de € en 2007, lo que supone una detracción del 9,5% del PIB de ese año.

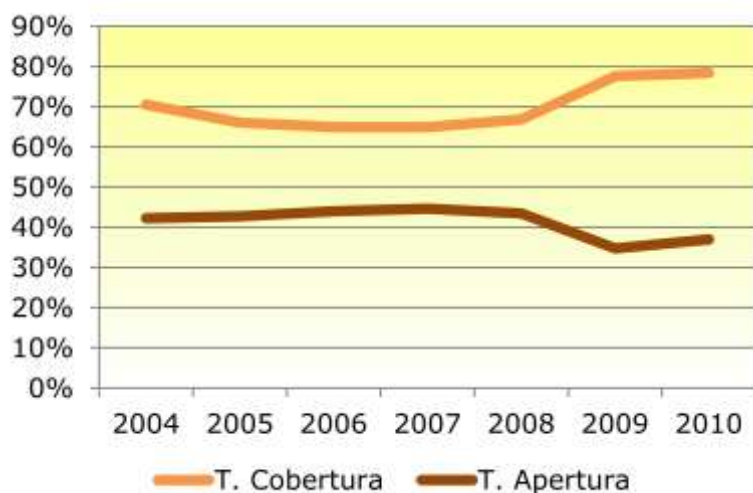
¹⁰La Tasa de Apertura se define como la suma de las importaciones y las exportaciones partidas del PIB.

¹¹La Tasa de Cobertura se define como el ratio de exportaciones partido importaciones.



Durante 2008, las importaciones cayeron y las exportaciones crecieron ligeramente para situarse en los niveles de 2006. En 2009 y debido a la recesión global, ambas partidas cayeron drásticamente, arrojando un déficit comercial del 4,39% del PIB, que se mantuvo básicamente estable en 2010.

La mejora en el saldo de la balanza comercial española, no se debe por tanto, a una mejora de la competitividad de las mercancías nacionales, sino a la contracción del comercio internacional, como queda patente en el gráfico anexo.



Durante el período de expansión crecían las importaciones a mayor ritmo que las exportaciones, siendo la partida principal la adquisición de maquinaria, aparatos y material eléctrico, necesario para el fuerte crecimiento de la construcción. Así la tasa de apertura de la economía aumentaba levemente, mientras que la de cobertura decrecía, dándose los procesos inversos a partir de 2007 con la contracción del sector de la construcción y de la economía en general.

3.4 ESTRUCTURA DEL SECTOR EXTERIOR

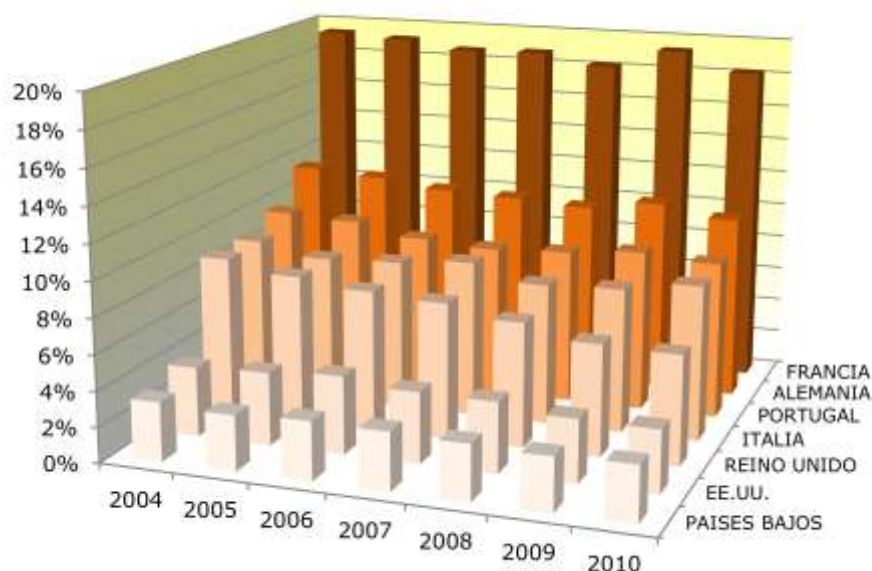
El sector exterior es probablemente el que ha registrado un mejor comportamiento desde el estallido de la crisis, ya que tanto las importaciones como las exportaciones han mostrado signos de recuperación durante 2010, arrojando un saldo neto negativo equivalente al 4,49% del PIB, magnitud notablemente inferior a las registradas en los años de expansión económica.

En el gráfico adjunto se recogen los principales clientes de la economía española en el año 2010. Los países de la UE copan aproximadamente el 60% de las exportaciones nacionales apareciendo tan solo, entre las primeras posiciones EE.UU., Turquía, Marruecos y México en alguno de los años analizados, como países extra comunitarios.



Estos flujos comerciales son muy estables en el tiempo, tal y como se muestra en el gráfico inferior, ya que existen sólidas relaciones con todos los países que aparecen en el mismo, en unos casos por motivos obvios, como en el de los países miembro de la UE que son destino principal de las exportaciones españolas, y en otros por causas socio políticas, geográficas, históricas, además de económicas.

EVOLUCIÓN CLIENTES



Durante el período analizado no se registraron variaciones en los tres primeros puestos, ocupados por Francia, Alemania y Portugal. En el cuarto puesto se alternaron Italia y Reino Unido, ocupando los lugares siguientes EEUU y Países Bajos respectivamente. En cuanto a África, tan solo representaba el 5,37% de las

exportaciones españolas en 2008, porcentaje modesto pese a su constante crecimiento, destinándose un 0,26% a Angola y un 0,05% a Ghana.

En el siguiente gráfico se recogen los principales productos exportados agrupados en cuatro grandes apartados. En 2010 el 69,36% de las exportaciones españolas correspondieron a materias primas, productos industriales y bienes de equipo. El principal capítulo de este apartado corresponde a máquinas, aparatos y material eléctrico con un porcentaje próximo al 21%, seguido del material de transporte con un 14,61% de las exportaciones totales. También son relevantes las transacciones relacionadas con metales comunes y sus manufacturas, que representaban el 9,89%, datos estos tres últimos, pertenecientes a 2008.



Durante el año 2010 se realizaron exportaciones de maquinaria con destino a Ghana y Angola por un valor total de 21.240,570 €, presentando éstas un fuerte componente estacional, al darse un gran porcentaje de ellas en los meses de verano, fundamentalmente en Agosto.

Las exportaciones de materias primas, productos industriales y bienes de equipo han crecido en porcentaje sobre el total desde 2004, pasando representar el 67,05% al 69,36%, superando un pequeño bache durante el año 2009, debido principalmente a la contracción del comercio global padecida durante los momentos más duros de la crisis económica.



Por su parte, los bienes de consumo retrocedían un 3% en el mismo período, pasando del 18,20% al 15,25%, mientras que tanto los productos del sector agroalimentario como las bebidas registraban ligeros incrementos de su participación en las exportaciones españolas alcanzando los primeros el 13,66% de ellas y las últimas un modesto 1,73%.

Por tanto el patrón exportador de la economía española apenas se ha visto modificado por los efectos de la crisis, salvo para acentuar sus características esenciales.

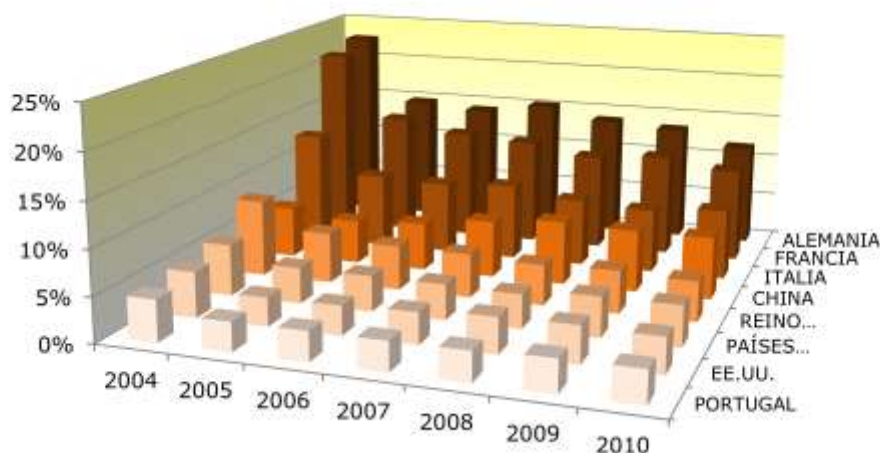
En cuanto a los principales proveedores de la economía española el panorama en el año 2010 es muy similar al analizado anteriormente para el caso de los clientes.



Alemania es el primer país proveedor de España con un 11,74%, seguido de Francia con un 10,73% e Italia con un 7,92%. En la cuarta posición aparece China con una cuota del 7,01% de las importaciones, que junto con Rusia con un 3,12% son los únicos países proveedores que no aparecen en la relación de clientes.

De esta forma, tenemos que como en el caso de las exportaciones, los países de la UE copan la mayor parte de las importaciones españolas, respondiendo éstas a un patrón muy similar a aquellas. La principal diferencia entre ambos flujos es que mientras las exportaciones siguen estando, en su mayor parte, concentradas en unos pocos países, las importaciones, tal y como se observa en el gráfico inferior, están comenzando a diversificarse.

EVOLUCIÓN IMPORTACIONES



Así tanto Alemania como Francia e Italia han perdido buena parte de sus respectivas cuotas, mientras que fundamentalmente China y algunos países del sudeste asiático, como Singapur y Malasia, la han ganado de manera considerable.

Destaca también la progresiva pérdida de cuota experimentada por las importaciones de origen estadounidenses, que pese a la evolución favorable del tipo de cambio \$/€, están perdiendo parte de su competitividad.

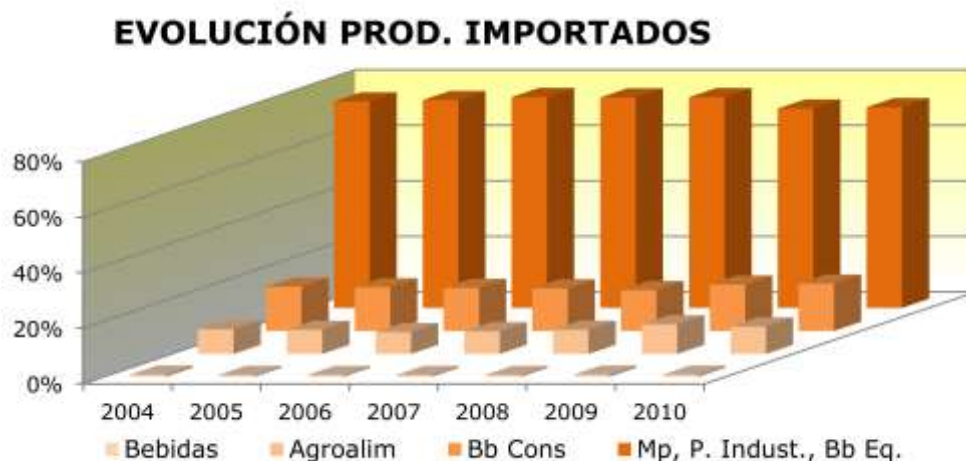
Este proceso de diversificación del comercio exterior, causado por la globalización y las mejoras en el transporte y la distribución, ha de representar una oportunidad para que las exportaciones españolas lleguen a países emergentes fuera de los mercados tradicionales, excesivamente concentrados en los países de la UE, América Latina y el Norte de África.

En el gráfico inferior se muestran las mercancías importadas, según pertenezcan al sector agroalimentario, a bebidas, bienes de consumo o materias primas, productos industriales y bienes de equipo.



Igual que sucedía en el caso de las exportaciones las materias primas, productos industriales y bienes de equipo son la primera partida de importaciones con un 72,27%. Le siguen los bienes de consumo con un 17,05%, los productos agroalimentarios, con un 9,87% y las bebidas con un 0,81%.

Dentro del primer capítulo importador, ocupan un lugar destacado los bienes de equipo, y las materias primas, ya que tanto las importaciones de gas como de petróleo y sus derivados alcanzan una cuantía considerable del valor total de las mismas, debido a la alta dependencia energética de la economía española.



En cuanto a la evolución de las importaciones, materias primas, productos industriales y bienes de equipo han perdido un 2% de peso desde 2004. Los bienes de equipo han experimentado un crecimiento del 2% en el mismo período, siendo la única partida en ascenso, junto con los productos agroalimentarios. Las bebidas han registrado un leve descenso del 0,04%.

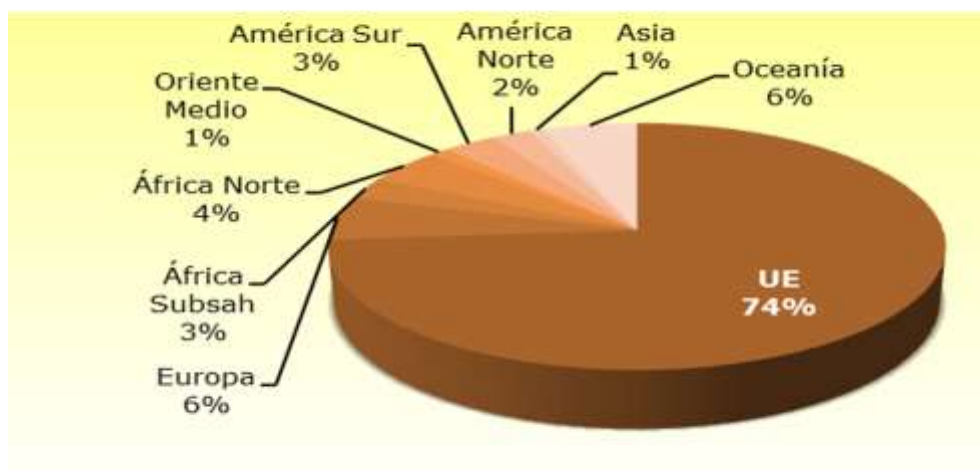
Por tanto la economía española tiene ante sí el reto de expandir sus estancadas relaciones comerciales a regiones como África, en la que se presentan oportunidades de negocio presentes y futuras en un buen número de sectores, fundamentalmente en la construcción y la obra pública, en países como Ghana y Angola. La mejora de la situación económica derivada de la estabilidad, la explotación de recursos naturales, la entrada de capitales extranjeros procedentes de China principalmente, así como los planes públicos de construcción de viviendas e infraestructuras, brindan un entorno propicio para la colocación del excedente de maquinaria de segunda mano existente en la economía española.

3.5 ANÁLISIS DEL ENTORNO

Constatada la competitividad de la maquinaria de segunda mano española mediante un estudio de mercado preliminar, procedemos al análisis de las exportaciones de empresas españolas relativas a las mercancías codificadas en las partidas 8429, 8704 y 8502¹² del Taric, en las que se agrupan los productos comercializados por Hispanotradere, S.L.

Como se observa en el gráfico adjunto, el primer destino de las exportaciones españolas en 2010 fue la UE con el 75% del total. En segundo lugar aparecen el resto de países europeos y Oceanía con un 6%. Tras ellos aparecen los países del Norte de África con un 4% y los del África Subsahariana con un 3%, siendo el continente africano el 2º destino de las exportaciones, solo por detrás de Europa.

VALOR EXPORTACIONES



¹² **8429:** Topadoras frontales (bulldozers), topadoras angulares (angledozers), niveladoras, traíllas (scrapers), palas mecánicas, excavadoras, cargadoras, palas cargadoras, compactadoras, apisonadoras (aplanadoras) autopropulsadas.

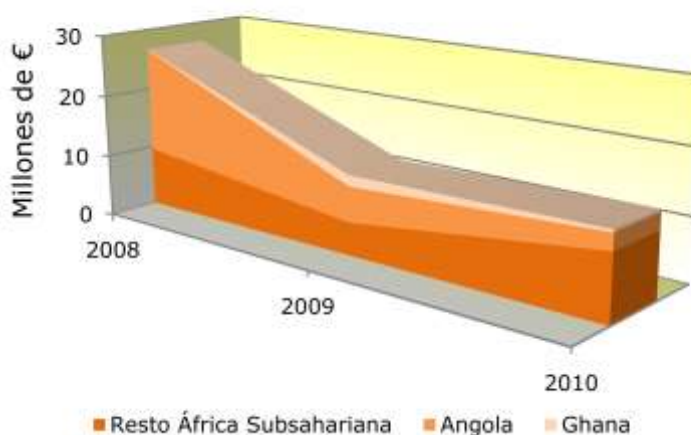
8704: Vehículos automóviles para el transporte de mercancías

8502: Grupos Electrógenos y convertidores rotativos eléctricos

En los tres gráficos siguientes se muestra la evolución del valor de las exportaciones españolas, con destino al África Subsahariana, entre 2008 y 2010, de las mercancías pertenecientes a las partidas de referencia.

El valor de las exportaciones con destino a África Subsahariana de la partida 8429, ascendió a unos 30 millones de € en 2008, siendo Angola el principal importador. En 2009 el valor cayó a prácticamente la mitad, aunque se incrementó el peso relativo de Ghana. En 2010 el valor aumentó ligeramente, aunque Angola perdió peso específico, en favor de países tales como Guinea Ecuatorial. Durante el primer cuarto de 2011, se registró un sensible incremento de las exportaciones españolas, según las cifras de la base de datos Estacom del Ices.

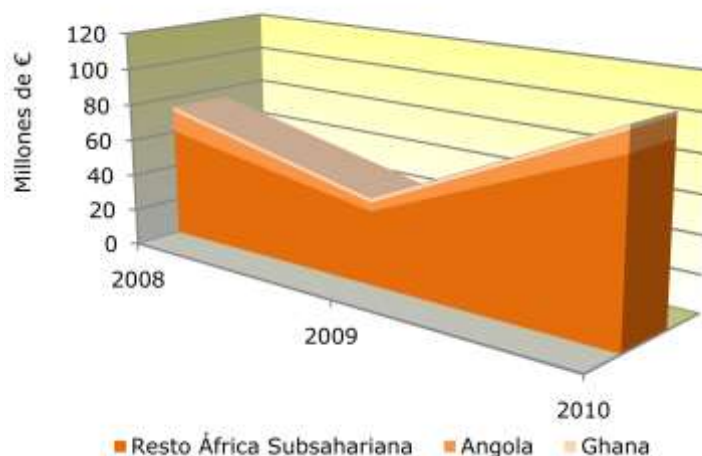
Valor Exportaciones 8429



Por tanto tras el frenazo experimentado en 2009 debido a los efectos de la crisis global, las exportaciones se recuperan a buen ritmo en Ghana, que registra valores superiores a los de 2008 y de manera más débil en Angola, por debajo de los valores alcanzados antes de la crisis.

En cuanto a las exportaciones de mercancías de la partida 8704, tenemos que tras la ligera caída registrada en 2009 la recuperación en 2010 ha sido notable, pasando de un valor en 2008 de unos 80 millones de €, a casi 100 millones en 2010.

Valor Exportaciones 8704



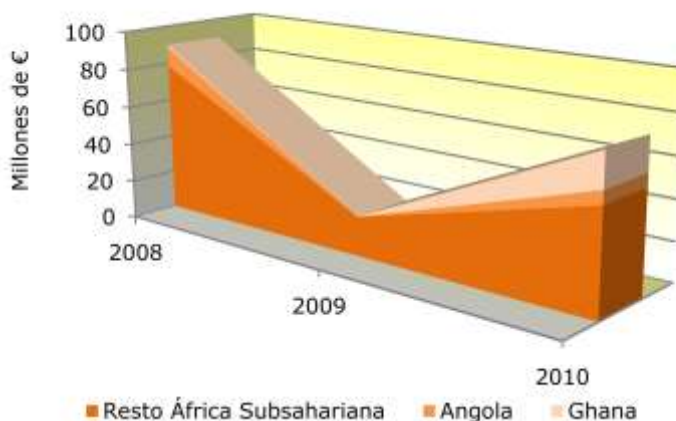
El valor de las exportaciones con destino a Angola cayó drásticamente durante 2009, para recuperar en 2010 los niveles de 2008.

El valor de las exportaciones a Ghana, cayeron levemente en 2009 para alcanzar un máximo, del período estudiado, en el año 2010.

La partida 8704, que es la primera en valor de las tres que son de nuestro interés, es la que ha registrado un mejor comportamiento ha mostrado, creciendo fuertemente tras la caída en 2009, durante 2010 y el primer trimestre de 2011.

En cuanto al valor de las exportaciones relativas a la partida 8502, sufrió una fuerte caída en 2009, pasando de los 90 millones de € a apenas 20 millones de €. Durante el año 2010 registró un notable crecimiento hasta los 74 millones de €, siendo según ICEX¹³, el de los grupos electrógenos, uno de los mercados de mayor crecimiento en la zona y en el que la presencia de empresas españolas podría ser mucho mayor de posicionarse éstas correctamente en los mercados de la región.

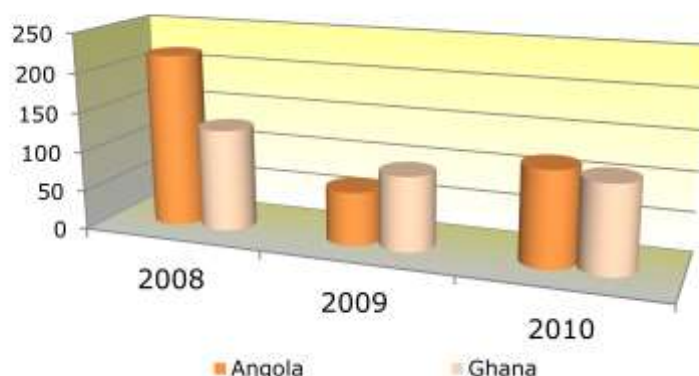
Valor Exportaciones 8502



El valor de las exportaciones de grupos electrógenos y generadores rotativos eléctricos sufrió la mayor caída de las partidas analizadas en 2009, pero ha registrado una sólida recuperación en 2010 y muestra unas perspectivas notables para los próximos años, tanto en Angola, como fundamentalmente en Ghana, donde el valor de las exportaciones de estas mercancías se ha multiplicado por 122 en 2010. Los primeros datos de 2011 parecen confirmar la tendencia alcista.

En lo referente al número de operaciones de exportación de mercancías correspondientes a las tres partidas de referencia, tenemos que disminuyeron fuertemente en 2009, para recuperarse en 2010 y seguir creciendo con fuerza en el primer trimestre de 2011.

Operaciones

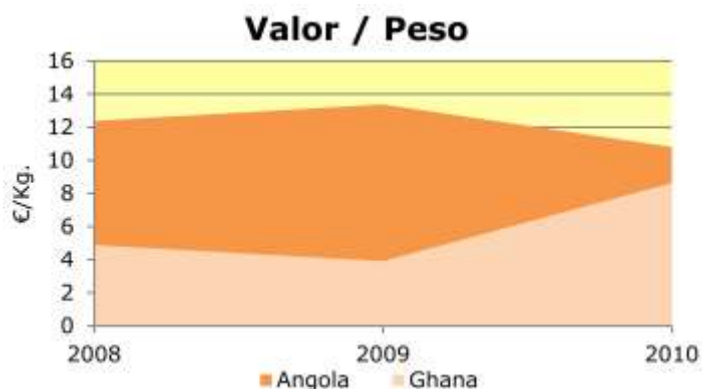


En el caso de Angola que partía de 219 operaciones en 2008, alcanzó las 117 en 2010, tras la caída registrada a 67 en 2009.

Ghana que registró 129 operaciones en 2008 ha recuperado el ritmo inicial en 2010, alcanzando las 110, duplicando la cifra registrada en 2009, situándose al nivel de Angola en tan solo 3 años, lo que muestra el dinamismo creciente del sector en este país.

Un dato a tener en cuenta es la evolución del ratio valor/peso de las mercancías exportadas, ya que en un mercado como el de la maquinaria de segunda mano, nos aproxima a dos variables fundamentales a la hora de ofrecer los productos adecuados en cada mercado, el precio de mercado y las horas de uso o año de fabricación de las mercancías exportadas.

En el gráfico adjunto podemos observar que el ratio presenta sendas inversas para Angola y Ghana. Mientras que en el caso de Angola el ratio creció ligeramente en 2009 para caer con fuerza en 2010, en el caso de Ghana mostró la evolución inversa, disminuyendo durante 2009, para aumentar en 2010.



Por tanto la tendencia del ratio en ambos países ha sido la convergencia entorno a valores próximos a 9 – 10 €/Kg, ligeramente superiores a la media del resto de los países del entorno, situada en 7,46 €/Kg. en 2010.

La última variable de este análisis del entorno es el número de empresas españolas implicadas en la exportación de las mercancías agrupadas en las partidas de referencia. La escasa disponibilidad de datos es la principal limitación para este propósito, ya que reduce el estudio al período 2006 – 2008 y elimina la posibilidad de realizar un análisis completo de concentración de mercado¹⁴ al no contar con datos de valor de las exportaciones de cada una de las empresas participantes.

En 2006 había 17 empresas exportadoras, pasando a ser 14 durante el resto del período. El número de empresas exportadoras de mercancías pertenecientes a la partida 8704 se ha incrementado notablemente, pasando de 5 en 2006 a 7 en 2008, mientras que en las dos partidas restantes el número de participantes en el mercado cayó de 6 a 2 en el caso de la 8429 y de 6 a 5 en el caso de la 8502.

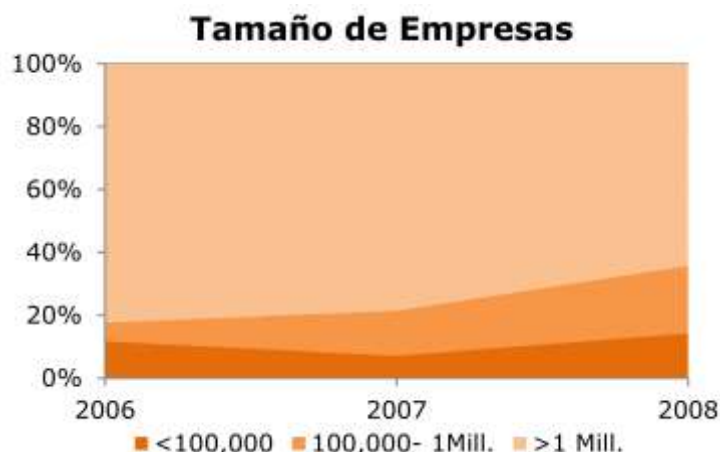
En general la participación de cada una de las empresas presentes en este mercado es estable, dándose incluso el caso de empresas especializadas en un solo país, como es el caso de Soluciones de Gestión y apoyo a Empresas, cuyo único mercado son las exportaciones de mercancías pertenecientes a las partidas 8502 y 8704 superiores al millón de € anuales a la República de Angola.

¹⁴ **Análisis de Concentración de Mercado** que incluya curvas de concentración, Índice de Herfindahl y otras medidas del grado de concentración o de competencia existente en el mismo



En lo relativo al tamaño de las empresas de la competencia, un alto porcentaje de ellas facturaron más de 1 millón de € a varios países, siendo por tanto compañías de un tamaño considerable.

Como se muestra en el gráfico adjunto, en 2006 más del 80% de las empresas exportadoras facturaban más de 1 millón de € en el ámbito del comercio exterior, porcentaje que cayó hasta situarse en el 64,29% en 2008. Las empresas medianas, es decir las que facturaron entre 100.000 y 1 millón de €, triplicaron su presencia hasta alcanzar el 21,43%, mientras que las pequeñas, con facturación inferior a 100.000 €, crecieron ligeramente hasta alcanzar el 14,29% del total. En este sentido destaca que todas las empresas exportadoras de mercancías de la partida 8502 sean de tamaño grande, así como el aumento relativo del número de empresas exportadoras en Angola respecto al de Ghana en el período analizado.



Por último, conviene señalar que además de las empresas españolas y de las internacionales hemos de considerar las grandes empresas concesionarias, cualquiera que sea su origen, que en algunos casos suministran maquinaria tanto a empresas de construcción locales, como principalmente a sus empresas filiales en estos países.

4. PRODUCTO: MAQUINARIA DE 2ª MANO

4.1 INTRODUCCIÓN

El producto elegido para esta primera operación comercial es la maquinaria de construcción de segunda mano para el desarrollo de todo tipo de infraestructuras. Estos productos destacan por la gran polivalencia de buena parte de ellos. Muchos pueden ser usados en distintos tipos de actividad como agricultura, minería, puertos, energía, defensa nacional, silvicultura, industria y principalmente construcción de vivienda y de obra civil.

En este sentido, tratamos de delimitar la maquinaria que íbamos a localizar y ofertar a nuestros potenciales clientes, ya que la variedad es muy amplia, para ello, intentamos abarcar máquinas que pudiesen ser utilizadas en distintos ámbitos. Tuvimos en cuenta la oferta disponible por parte de las empresas españolas buscando aquellas máquinas que nos permitiesen trabajar con varios proveedores que ofreciesen grandes volúmenes con un doble objetivo, no ser dependientes de un solo vendedor y obtener mejores precios, ya que empresas con mayor oferta, en principio, deben ser más competitivas y además, pueden ofrecer descuentos en caso de conseguir una operación en la que se incluya más de un producto.

Tras el análisis de la oferta procedimos a contactar con un total de ocho empresas vía correo electrónico explicándoles nuestro interés en exportar sus máquinas. De estas ocho empresas, cuatro nos respondieron informándonos de su interés en nuestra propuesta y nos adjuntaron listas de sus productos con precios y su disponibilidad o no a la hora de ofrecer servicio postventa.¹⁵ De la amplia gama ofertada por estas empresas, acabamos escogiendo un total de 51 productos de diversas categorías eligiendo aquellos que por lo que observamos en nuestra búsqueda de información previa son más demandados y utilizados en diferentes sectores, con el objetivo de elaborar un catálogo para enviar a nuestros potenciales clientes. En la mayor parte de los casos, se trata de maquinaria pesada relacionada con el trabajo de la tierra y la realización de funciones de excavación, elevación, carga o transporte de materiales, pudiéndose usar alguna de ellas en otras tareas mediante el acoplamiento de accesorios.

4.2 FICHA PRODUCTO

A continuación, procedemos a detallar los distintos tipos de máquinas elegidas para nuestro proyecto.

Producto: MINI-CARGADORA



Descripción: Tiene características similares a las de una cargadora normal, pero con un tamaño menor, por lo que es especialmente adecuada para trabajar en espacios reducidos. Además, es susceptible de montar numerosos implementos para una gran variedad de trabajos especiales.

¹⁵ En los anexos 6 y 7 se adjuntan las comunicaciones con los proveedores y las listas de precios enviadas.

Producto: DUMPER ARTICULADO



Descripción: Vehículo que se emplea para transportes de grandes volúmenes de acarreo de tierra o roca, normalmente en trayectos cortos y fuera de carretera. Se caracteriza por su gran adaptabilidad a terrenos difíciles. Suele tener una elevada capacidad de transporte, mucho mayor que la mayor parte de los camiones, oscilando los pesos netos entre 30 y 40 toneladas con cargas útiles entre 40 y 60 toneladas.

Producto: PALA CARGADORA

Descripción: Máquina autopropulsada sobre ruedas o cadenas, equipada con una cuchara frontal, estructura soporte y un sistema de brazos articulados, capaz de cargar y excavar frontalmente, mediante su desplazamiento y el movimiento de los brazos, y de elevar, transportar y descargar materiales. Suele usarse en tareas de construcción pesada, minería, trabajo en canteras y de retirada de nieve.



Producto: RETRO EXCAVADORA - RETRO CARGADORA



Descripción: Máquina montada sobre ruedas con bastidor especialmente diseñado y que se caracteriza por tener un equipo de carga en la parte frontal y otro de excavación en la parte trasera que pueden ser usados alternativamente, lo que le convierte en una máquina muy versátil.

Producto: EXCAVADORA DE RUEDAS



Descripción: Máquina autopropulsada, sobre ruedas con una estructura generalmente capaz de girar 360° en ambos sentidos, cuyas funciones son excavar, cargar, elevar, girar y descargar materiales por la acción de la cuchara sin necesidad de que el chasis se desplace. Se diferencia de la excavadora de cadenas en que tiene una mayor movilidad, es más apta para terrenos normales ya que no daña el pavimento, tiene una mejor estabilidad con estabilizadores y tiene mayor capacidad de trabajo con la hoja.

Producto: EXCAVADORA DE CADENAS

Descripción: Máquina autopropulsada, sobre cadenas con una estructura generalmente capaz de girar 360° en ambos sentidos, cuyas funciones son excavar, cargar, elevar, girar y descargar materiales por la acción de la cuchara sin necesidad de que el chasis se desplace. Se caracteriza por una mayor flotación, tracción y una mejor maniobrabilidad para moverse en terrenos que presenten dificultades.



Producto: MINI-EXCAVADORA



Descripción: Máquina autopropulsada, sobre cadenas con una estructura generalmente capaz de girar 360° en ambos sentidos, cuyas funciones son excavar, cargar, elevar, girar y descargar materiales por la acción de la cuchara sin necesidad de que el chasis se desplace.

Excavadora de tamaño y peso reducido que permite el trabajo en áreas menos espaciales o con mayores obstáculos

Producto: MONTACARGAS o CARRETILLA ELEVADORA



Descripción: Vehículo industrial motorizado que se desplaza por el suelo con un contrapeso en su parte trasera y dos palas paralelas en su parte frontal llamadas *horquillas*, montadas sobre un soporte. Usada para levantar y mover materiales y adaptada para levantar y mover pallets. El motor suele ser de dos tipos: diesel o eléctrico.

Producto: PLATAFORMA ELEVADORA DE TIJERA

Descripción: Equipo de trabajo móvil dotado de una plataforma de trabajo, que gracias a una estructura extensible puede subir, bajar, o desplazarse transportando personas o materiales. Consta de tres elementos principales: la plataforma, el bastidor inferior y las piernas de la tijera.



Producto: CAMIÓN DE OBRA



Descripción: Vehículos a motor pesados de caja descubierta, destinados al transporte de cargas superiores a 500 Kg, siempre han de ser basculantes. No superan un peso de 13 toneladas por eje y, por tanto, a diferencia de los Dumper pueden circular por carreteras convencionales.

Producto: MINI-DUMPER o DUMPER DE OBRA



Descripción: Carretilla motorizada utilizada en el transporte de materiales ligeros dotados de una caja basculante para descarga. Se usa habitualmente como complemento de excavadoras y mini-excavadoras y es capaz de subir pendientes de hasta 30º de inclinación.

Producto: GRUPO ELECTRÓGENO

Descripción: Máquina que genera electricidad a partir de un motor que puede funcionar con diesel o gasolina. En función de su potencia pueden satisfacer necesidades domésticas o industriales. Pueden ser portátiles, remolcables o estacionarios, además de contar, o no, con una cubierta insonorizadora.



Producto: MARTILLO NEUMÁTICO



Descripción: Herramienta de perforación por aire comprimido. Puede trabajar tanto sobre superficies horizontales como verticales y admite la incorporación de herramientas accesorias. Puede ser de varios tipos: Rompedor (el más habitual), perforador, picador o acuñador. Suele usarse sobre cemento y pavimentos.

5. MERCADOS DE DESTINO: ANGOLA Y GHANA

5.1 REPUBLICA DE ANGOLA

- Reseña Histórica

La República de Angola es un país situado en la parte sudoccidental del continente africano. Limita al Sur con Namibia, al Este con Zambia, al Este y al Norte con la República Democrática del Congo y al Oeste con el Océano Atlántico. Separada 30 kilómetros al norte del país se encuentra la provincia de Cabinda, que limita al Este y al Sur con la República Democrática del Congo, al norte con la República del Congo y al Oeste con el Océano Atlántico.

Angola se independizó de Portugal en el año 1975, tras un período de quince años marcado por la guerra de guerrillas que confrontaba a las fuerzas de la metrópoli con varios grupos de distinta procedencia ideológica y étnica que tenían en común su lucha por la independencia del país. Una vez alcanzada la independencia, el apoyo de la Unión Soviética y Cuba favorecieron a que el Movimiento Popular de Liberación de Angola (MPLA), de ideología cercana al comunismo, se hiciera con el poder. No tardó en estallar una nueva guerra civil, esta vez entre el MPLA y los otros dos principales grupos guerrilleros que habían combatido contra los portugueses, el FNLA (Frente Nacional para la Liberación de Angola) y la UNITA (Unión Nacional para la Independencia Total del Angola), apoyados por Sudáfrica.

Poco tiempo después del comienzo del conflicto, el FNLA decidió retirarse, sin embargo, la contienda proseguiría con el MPLA, Cuba y los independentistas namibios de un lado y la UNITA y Sudáfrica de otro.

En 1988, Angola, Sudáfrica y Cuba firmaron un acuerdo que supuso el reconocimiento de Namibia como país independiente y la retirada de las tropas de ambas naciones de la zona. Mientras tanto, en Angola, el gobierno abría un procedimiento de apertura para acabar con el monopartidismo, firmando un acuerdo de paz con la UNITA en 1991 y convocando elecciones en 1992. Las elecciones fueron celebradas limpiamente, según los observadores internacionales, sin embargo, los miembros de la UNITA no aceptaron el resultado y rompieron el acuerdo de paz, reanudándose la guerra con mayor violencia. La entrada de Angola en los años 90 en las dos Guerras del Congo, reforzó a la UNITA y ayudó a prolongar la guerra civil.

Sólo la muerte del líder de la UNITA, Jonás Savimbi, en 2002 consiguió poner fin a un período de 40 años de guerra casi ininterrumpida, dejando tras de sí más de un millón de muertos y un país totalmente destruido, con enormes carencias a todos los niveles, pero con un futuro esperanzador gracias a su enorme riqueza natural.

Desde 1979 hasta la actualidad, José Eduardo Dos Santos ha gobernado el país de manera autoritaria, aunque con el final de la guerra el país ha vivido una progresiva democratización, generando un clima de estabilidad y paz en el que no se han vivido incidentes significativos. En la actualidad, el poder legislativo lo ejerce la Asamblea Nacional, cuyos representantes son elegidos por sufragio directo. De los 220 miembros de la Asamblea, 191 pertenecen al partido del Gobierno, mientras que los escaños restantes se reparten entre otros cuatro partidos diferentes entre los que se encuentra la UNITA.

Con el fin de defender sus intereses y al mismo tiempo formar parte de una comunidad económica más integrada que pueda favorecer a su desarrollo, Angola forma parte de las siguientes organizaciones: Banco Mundial, Banco Africano del


Desarrollo, Organización Mundial del Comercio, Comunidad para el Desarrollo del Sur de África, Comunidad Económica de los Estados de África Central, Mercado Común para África del Este y del Sur y desde junio de 2006 Organización de Países Exportadores de Petróleo.

La estabilidad política y social unida al gran crecimiento económico experimentado en los últimos años permite un gran optimismo en cuanto al porvenir de Angola. En este sentido, el petróleo ha sido el principal motor de la economía angoleña, con una previsión de 2 millones de barriles de crudo para el año 2019. Este enorme impulso de la economía generado por el auge del sector petrolífero ha conllevado la entrada de un gran capital en Angola favoreciendo la mejora de la balanza de pagos, y el establecimiento de planes de inversión pública a medio y largo plazo con el objetivo de reconstruir el país, lo cual supone una enorme fuente de oportunidades para empresas extranjeras entre las que destacan las empresas de construcción a las que van destinadas la primera operación de Hispanotraders S.L.

- Ficha País

En la siguiente ficha país se recogen aspectos de esenciales de la República de Angola, tales como las mayores ciudades del país, la forma de gobierno y sus miembros más destacados, las cuentas del sector público, la población y su estructura por edades y una serie de indicadores socioeconómicos de especial relevancia.

POBLACIÓN	
HAB: 17.747.649	T. CREC: 2,034%
DENS: 14,2 H/Km ²	POB. URBANA: 59,0%
POR EDADES 0-14: 43,2% 15-65: 54,1% >65: 2,7%	PRINCIP. CIUDADES Luanda: 4,511Mill. Huambo: 0,979Mill.
SUPERFICIE : 1.246.700 Km ²	



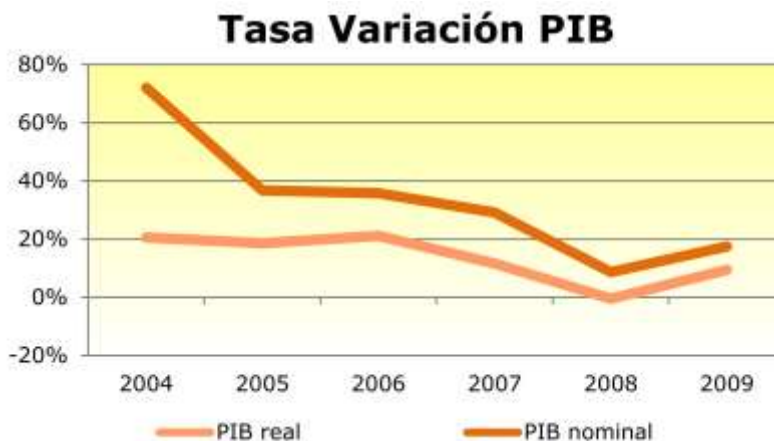
The map displays the geographical context of Angola, bordered by the Republic of the Congo to the north, the Democratic Republic of the Congo to the northeast, Zambia to the east, Namibia to the southwest, and Botswana and Zimbabwe to the south. Major cities such as Luanda, Huambo, Benguela, and Namibe are marked. The Atlantic Ocean is visible to the west. An inset map shows Angola's location within the African continent. A scale bar indicates distances up to 400 km.

©1998, Encyclopædia Britannica, Inc.

PIB		ACTIVIDAD ECONÓMICA	
PIB: 114.400 Mill.	PIBpc: 4812 US \$		
CREC. REAL: 5,9%	PIBpc ppa: 6412\$		
SOCIEDAD			
GENTILICIO: ANGOLEÑO	LENGUA: PORTUGUÉS		
CREENCIAS : 47%TRIBALES 38% CATÓLICA	OTRAS: BANTÚ Y OTRAS LENGUAS AFRICANAS		
MARCO POLÍTICO		OCUPACIÓN SECTORIAL AGRICULTURA: 85% INDUSTRIA Y SERVICIOS: 15% PIB POR ACTIVIDAD AGRICULTURA: 9,6% INDUSTRIA: 65,8% SERVICIOS: 24,6%	MONEDA: KWANZA RATING: B+ T. INTERÉS: 15,68% IPC: 13,3% DEUDA PB: 20,3% PIB PRESUP: 40,41 MIL MILL. DÉFICIT PB: 5,40% PIB
ESTADO: REPÚBLICA PRESIDENCIALISTA			
PRESIDENTE: JOSÉ EDUARDO DOS SANTOS			
VICEPRESIDENTE: FERNANDO DA PIADADE DIAS DOS SANTOS			

- Análisis Macroeconómico¹⁶

Desde el final de la guerra en 2002, el PIB nominal ha experimentado un crecimiento constante en Angola. De manera paralela ha evolucionado el PIB real, cuyo gap respecto al nominal se ha ido cerrando notablemente en los últimos años.



Ante estos contratiempos Angola reaccionó positivamente volviendo a la senda del crecimiento en el año 2010. Cabe destacar que en el periodo de 2004 a 2010 el país ha duplicado su PIB per cápita en PPA, mostrando el notable incremento en el nivel de vida del país en poco más de cinco años.

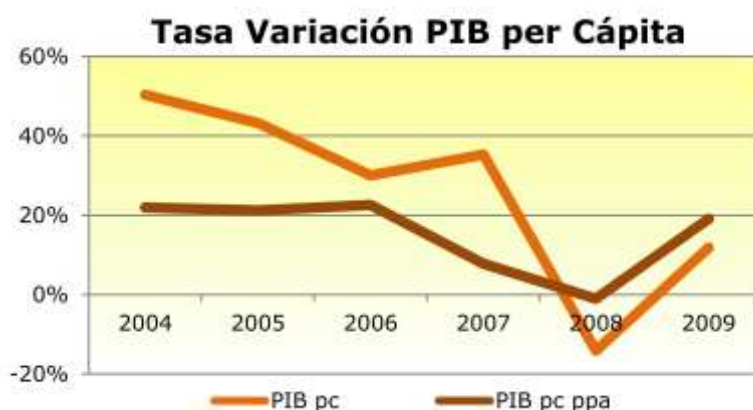
Ante estos contratiempos Angola ha reaccionado positivamente volviendo a la senda del crecimiento en el año 2010. Cabe destacar que en el periodo de 2004 a

¹⁶ Base de datos usada en la elaboración del análisis macroeconómico de Angola y Ghana, adjunto en el Anexo 8

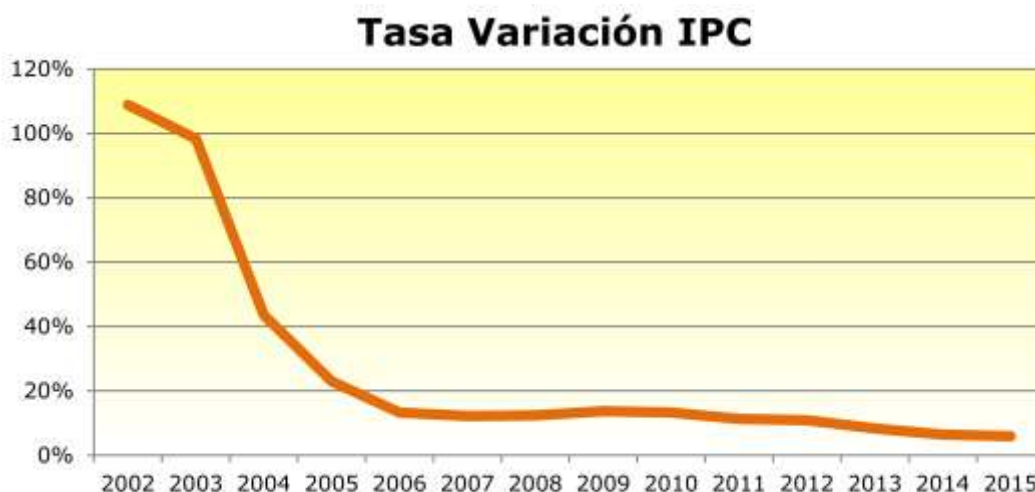
2010 el país ha duplicado su PIB per cápita en PPA, mostrando el notable incremento en el nivel de vida del país en poco más de cinco años.

Lógicamente han evolucionado de manera análoga tanto el PIB per cápita como el PIB per cápita en PPA. Como podemos observar en el gráfico inferior se produjo una caída de estas variables en el año 2009, lo que refleja el ligero impacto que ha tenido la crisis mundial en el país, que se tradujo en la reducción de la producción y exportación de petróleo durante los años 2008 y 2009.

Sin embargo, la distribución de la riqueza sigue siendo uno de los grandes lastres de la economía de Angola. Su índice de Gini es de 0,64, situándose muy cerca del país con la mayor desigualdad del mundo que es Namibia con un 0,70.



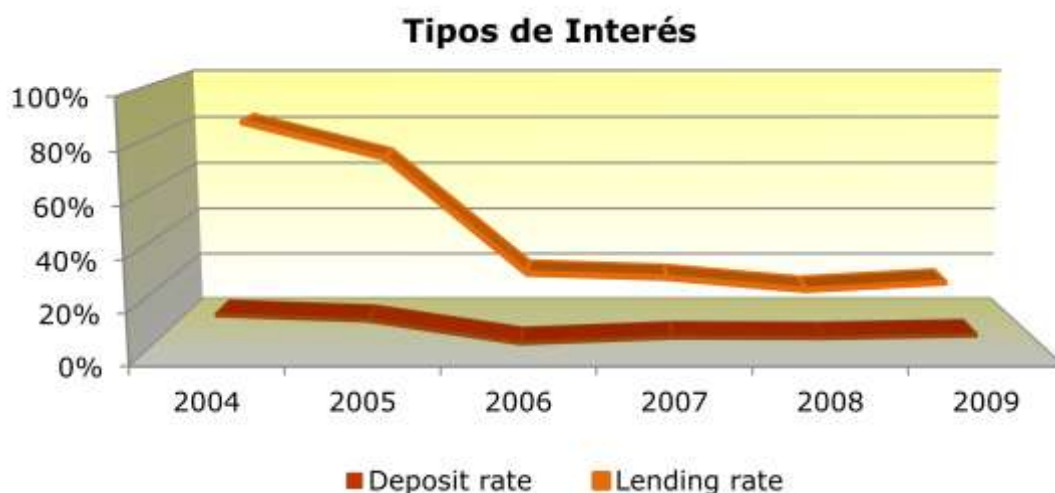
Uno de los grandes logros del Gobierno de Angola ha sido sin duda la lucha contra la inflación, ya que como se puede ver en el gráfico siguiente, en 2002 la inflación se encontraba disparada en un 108% haciendo inviable la situación económica del país, sin embargo, una política monetaria restrictiva y orientada a mantener estable el tipo de cambio entre el Kwanza y el Dólar han logrado reducirla a niveles cercanos al 10%. En 2008 y 2009 sufrió un ligero repunte debido al aumento en los precios de los alimentos, a lo que siguió una disminución en 2010 que ha dejado la inflación en un 12,70% para este periodo y en buena disposición para alcanzar tasas de una cifra que acercasen aun más a las cifras óptimas para el desarrollo económico.



El tipo de cambio se ha mantenido en torno a los 80 Kwanzas/Dólar. La mejora en la coyuntura del país permitió una apreciación de la moneda nacional hasta el año 2008, sin embargo, en 2009 el Kwanza sufrió una fuerte depreciación que se ha mantenido durante 2010, debido a la disminución de la reservas de divisas que ha llevado al gobierno a limitar la disponibilidad de dólares dando pie a la creación de un mercado negro en el que se cotiza con un tipo de cambio alrededor de un 10% superior al oficial.



Paralelamente a la inflación, otro indicador que ha tenido una evolución claramente favorable han sido los tipos de interés. En 2004, se situaban en niveles desorbitados superando el 80% en el caso de los préstamos y el 15% para los depósitos, momento desde el que han experimentado una rápida caída hasta el 15,68% y 7,59% respectivamente, que ha permitido una reactivación del crédito. Obviamente siguen siendo niveles muy altos, lejos de ser óptimos para el establecimiento de una economía dinámica, pero sin duda alguna, la evolución está siendo notable y con buenas perspectivas tanto a corto como a medio plazo, ya que el éxito en la lucha contra la inflación, permitirá tipos de interés inferiores en el futuro.

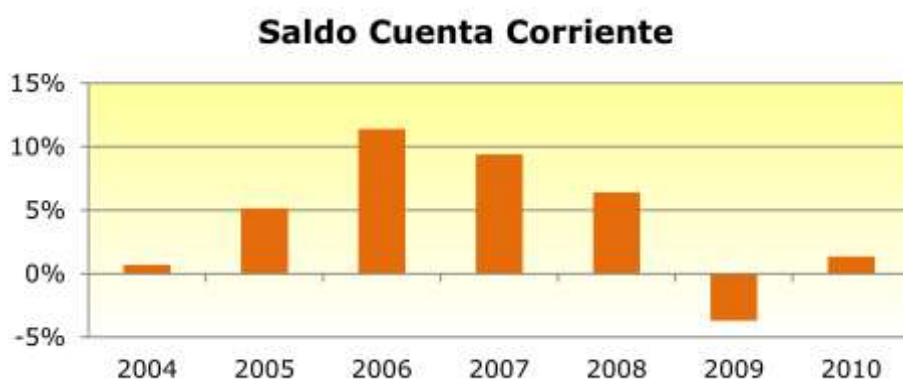


En cuanto a la tasa de paro, los últimos datos facilitados por el Gobierno de Angola son de 2007 y se estimaba en un 25,5% de la población activa. Sin embargo, estos datos no son fiables para determinar la realidad de la situación laboral de Angola,

ya que la economía sumergida y el subempleo alcanzan niveles muy altos. El empleo se concentra de manera significativa en la agricultura, siendo el sector que emplea al 85% de la población, sin embargo, sólo supone el 9,6% del PIB, lo que denota el escaso grado de desarrollo del país, así como su baja productividad laboral, causada por la escasa capitalización de la economía, algo que se hace aún más evidente si tenemos en cuenta que el sector petrolífero, que supone casi el 60% del PIB, emplea apenas a un 0,2% de la población activa.

La balanza de pagos de Angola ha evolucionado muy positivamente, pasando de ser un país con un déficit permanente durante el periodo de guerra, a presentar un superávit casi continuo durante los últimos años gracias a las medidas de disciplina fiscal adoptadas por el gobierno y a la favorable evolución tanto de las exportaciones de petróleo como de su precio.

Sólo en 2009 la disminución del valor de las exportaciones de petróleo, provocada por el descenso de la producción y principalmente por la caída de los precios a nivel mundial, supuso que la balanza presentara por primera vez en años saldo negativo, aunque las cifras no tardaron en mejorar y se volvió a registrar superávit en el año 2010.

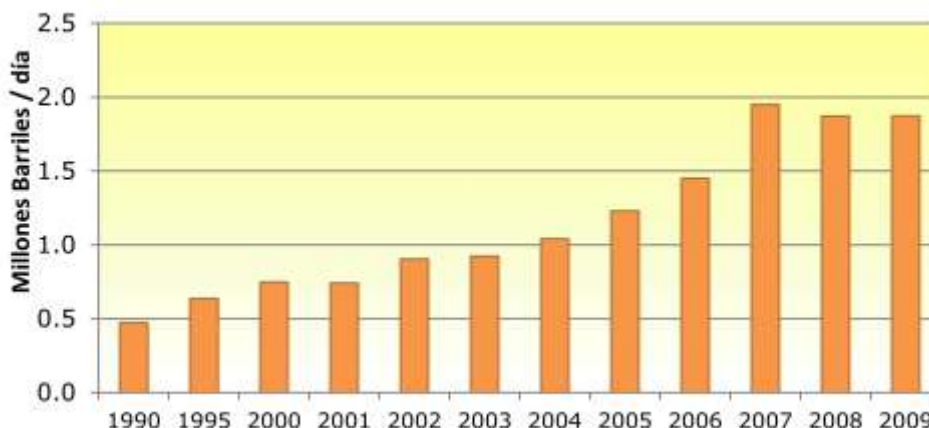


Consecuentemente con esta mejora en la balanza de pagos y con las medidas encaminadas a sanear la economía del país, la deuda externa ha sido recortada de manera muy significativa, pasando de un 40% del PIB en 2005 a un 16,2% en 2007, aunque en alguno de los años posteriores ha sufrido ligeros aumentos debido a la necesidad de financiación que ha tenido el Gobierno para implementar los planes de reconstrucción del país.

Angola es un caso claro de país rico, pero no desarrollado. Sus principales sectores están relacionados con los recursos naturales, especialmente el petróleo que ha supuesto en los últimos años casi un 60% del PIB, con la excepción del año 2009. Cabe destacar otros sectores, como la extracción de minerales, donde la producción de diamantes es la principal fuente de ingresos. La agricultura emplea a la gran mayoría de la población del país, sin embargo, se trata de una agricultura baja en recursos y de escasa productividad con una inmensa cantidad de terreno cultivable infrautilizado. La pesca es muy abundante y aunque mayoritariamente se destina al mercado local, las especies más valiosas se exportan. El sector servicios se encuentra muy poco desarrollado, en especial el turismo, debido a la escasez de infraestructuras que ha dejado tras de sí el largo periodo de guerra, tanto a nivel de vías de comunicación como de hoteles y complejos turísticos. En este sentido, una parte importante del PIB de Angola lo forma en la actualidad el sector de construcción y obras públicas, gracias a que gran cantidad del gasto público es empleado en la reconstrucción del país.

Como hemos señalado, el petróleo es el motor de Angola, a pesar de los esfuerzos del Gobierno en los últimos años por diversificar la economía.

Producción Petróleo



La producción de petróleo ha crecido progresivamente durante la última década, de hecho ya es el decimoséptimo país del mundo que más produce, siendo el segundo productor del África subsahariana sólo por detrás de Nigeria, lo que le convierte en un país con una gran importancia estratégica. En cuanto al valor de las exportaciones, sólo la bajada mundial de precios sufrida en 2009 provocó una disminución en su aportación al PIB, lo que afectó considerablemente a la balanza de pagos, lo que puso de manifiesto la gran dependencia de Angola al petróleo y justifica los intentos de diversificación.

En los gráficos adjuntos se refleja el rápido incremento de la producción de petróleo experimentado en Angola, así como el abrumador peso de este producto en la composición de las exportaciones de materias primas del país africano en el año 2009.



- Análisis del Sector Exterior

Las exportaciones se limitan prácticamente a la exportación de petróleo, los otros productos con presencia significativa en la exportación son los refinados del petróleo, diamantes y gas natural, pero juntos apenas suponen un 5%. Estas

exportaciones se concentran en pocos países, principalmente China (35,65%), Estados Unidos (25,98%), Francia (8,83%) y Sudáfrica (4,13%).



Las importaciones están bastante más diversificadas, en 2009 los países que más exportaron a Angola fueron Portugal (18,71%), China (17,39%), Estados Unidos (8,51%), Brasil (8,22%) y Corea del Sur (6,72%). Los principales sectores a los que fueron destinadas estas importaciones fueron maquinaria y bienes de equipo, automóviles, medicinas, comida y textiles.



España no se encuentra entre los principales países proveedores de Angola, sin embargo durante los últimos años su presencia ha ido incrementándose, ya que la estabilidad política vivida durante la última década ha incentivado a las empresas españolas a aumentar su apuesta por este país.

En 2004, España exportaba a Angola bienes por valor de 66.955 millones de euros, alcanzando los 483.825 millones en el año 2008, lo que significa que España multiplicó el valor de sus exportaciones por ocho en un periodo de tan sólo cinco años, si bien en los dos últimos años estas cifras han bajado hasta situarse en 258.807 en 2010, que sigue siendo una magnífica cifra si la comparamos con los datos de 2004.

Los productos que más exportó España a Angola durante el año 2010 por capítulo arancelario fueron los del capítulo 87 (vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios) y 84 (reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o

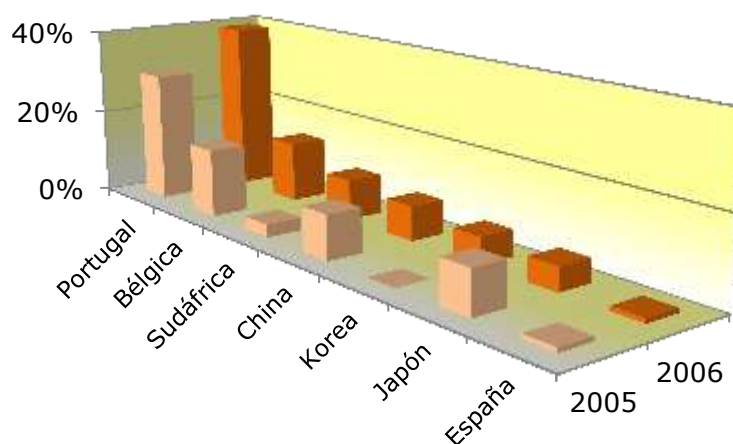
aparatos) con 51,383 y 39,709 millones de euros respectivamente, lo que supone un 19,85% y un 15,34% del total de las exportaciones de España a Angola. Los productos en los que se centra la primera operación de Hispanotradere S.L. pertenecen a estos dos capítulos arancelarios.

La mayor parte de los productos que ofrece Hispanotradere S.L. se encuentran incluidos en la partida 8429, en concreto, las excavadoras de cadenas, excavadoras de ruedas, mini-excavadoras, retroexcavadoras, mini-dumpers, mini-cargadoras y montacargas. La exportación de estos productos a Angola ha fluctuado mucho desde el año 2004, pero es evidente que a partir de 2006 las cifras se disparan con respecto a los dos primeros periodos pasando de 227000 y 756000 euros en 2004 y 2005 a 7 millones en 2006 alcanzando el máximo hasta la fecha en 2008 con más de 17 millones de euros.

En cuanto a la evolución de la partida 8704, donde se incluyen los d mpers y camiones de obra, sigue una evolución parecida, aunque el punto de inflexión se produce en 2005, es decir, un año antes, alcanzando el mayor número de exportaciones por valor en 2008 con 12 millones de euros.

Las importaciones angole as procedentes de terceros países, según los únicos datos disponibles al respecto, los recogidos por el International Trade Center¹⁷ aumentaron en torno a un 50% en 2006 y pese a la ausencia de cifras relativas a los años siguientes, podemos intuir que han aumentado debido al crecimiento experimentado por Angola, a los presupuestos crecientes de los planes públicos de infraestructuras y al gasto público creciente.

IMPORTACIONES 8429

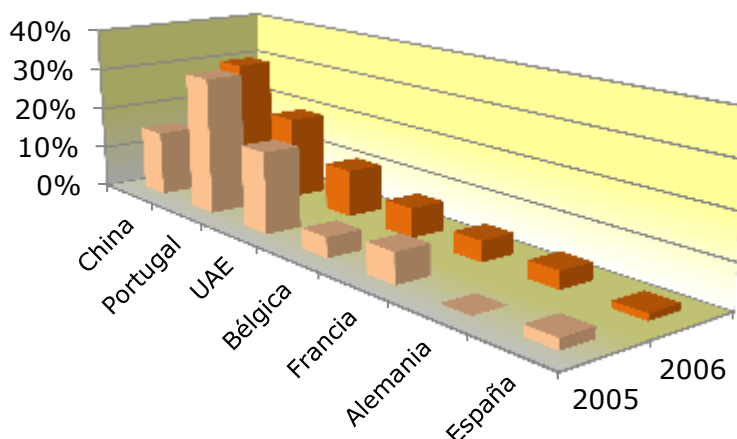


Como se observa en el gráfico superior, Portugal copa un 39,33% de las importaciones angole as en 2006, aumentando su participación un 33% con respecto al año anterior. Bélgica pierde una pequeña parte de su cuota para situarse en el 13,95% en 2006. Ambas naciones tienen estrechas lazos con Angola, Portugal como antigua metrópoli y Bélgica debido a la amplia frontera que comparte la República Democrática del Congo, antigua colonia belga, con Angola. A continuación se sitúan China, Corea y Japón. España exportó un 1,09% del total.

¹⁷ International Trade Center (INTRACEN): Agencia conjunta de la OMC y la ONU para el desarrollo de pequeñas empresas exportadoras

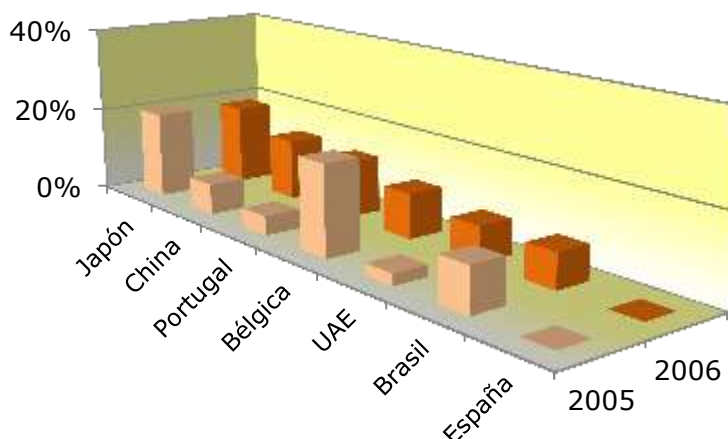
Para las mercancías de la partida 8502 el panorama varía ligeramente, ya que China ostenta la primera plaza con un 29,80%, seguida de Portugal con un 19,46% y Emiratos Árabes Unidos con un 10,99%. Bélgica, Francia y Alemania se sitúan en el entorno del 5%, mientras España apenas alcanza el 1,57% del total.

IMPORTACIONES 8502



Japón aparece como primer suministrador angoleño de mercancías pertenecientes a la partida 8704 con un 18,71%. China con un 14,13%, Portugal con un 13,25% y Bélgica con un 10,45% son el resto de proveedores principales de Angola en 2006. Emiratos Árabes Unidos y Brasil alcanzan cifras cercanas al 8% y España sitúa en un exiguo, aunque creciente 0,04%.

IMPORTACIONES 8704



Por tanto, los principales suministradores de las mercancías pertenecientes a las partidas objeto de este proyecto son Portugal y Bélgica debido probablemente a las relaciones políticas y económicas que les unen históricamente a la zona. Por otro lado tanto Japón como China principalmente están incrementando de manera notable su presencia en la zona, tanto por medio de exportaciones como de IDE. Por su parte España, aunque registra leves crecimientos, parte de porcentajes prácticamente marginales, respecto de las importaciones totales.

- Planes Públicos y Proyectos de Inversión

El fuerte crecimiento experimentado por Angola desde 2002 propiciado por su gran riqueza natural y el final de la guerra ha supuesto una importante entrada de recursos económicos, lo que ha permitido al Gobierno llevar a cabo una importante política de gasto público destinada a reconstruir el país y dotarle de todo tipo de infraestructuras, tanto terrestres como marítimas, aéreas y ferroviarias, así como viviendas. En este sentido, destaca el ambicioso "plan del millón de viviendas" iniciado en 2008.

Para gestionar e informar sobre el gasto público, el Gobierno de Angola publica todos los años el Programa de Inversión Público (PIP)¹⁸, en el que se detalla el gasto desglosado por ministerios y provincias, así como las fuentes de financiación. Para el año 2009 el gasto total fue de 11.683.028.943,031 de Kwanzas (11.683.028.943 \$), siendo el Ministerio de Obras Públicas el principal destinatario de estas inversiones con 317.701.936.999 de Kwanzas, lo que supone alrededor de 3.500 millones de dólares y un 30,42% sobre el total del gasto del PIP. Por su parte el Ministerio de Urbanismo es el cuarto destinatario con un 5,56%, sólo por detrás del Ministerio de Obras Públicas, el Ministerio de Energía (8,87%) y el Ministerio de Telecomunicaciones (7,76%). Algunos de los proyectos de inversión más relevantes se recogen, junto con los presupuestos aprobados en la Lista de Proyectos de Inversión de Angola¹⁹.

Como es lógico, para desarrollar todo este plan de reformas y para dinamizar la economía, Angola no cuenta con un tejido productivo y empresarial capaz de hacer frente a estos por sí solo a estos proyectos. Por ello, el Gobierno de Angola ha venido realizando una serie de cambios en la legislación para favorecer la inversión extranjera, dotando a las empresas de una mayor libertad financiera y mayor libertad jurídica, en este sentido, la nueva Ley de Bases de Inversión Privada de 2003 garantiza el derecho a indemnización en caso de expropiación por parte del Estado. Además, la Agencia Nacional de Inversión Privada (ANIP) otorga numerosos beneficios fiscales y aduaneros a las empresas inversoras en función del proyecto y de la zona, siendo las el sector de las infraestructuras uno de los principales beneficiados de estas ayudas.

En resumen, Angola sigue siendo un país subdesarrollado y con muchas carencias, la inflación y los tipos de interés continúan en niveles elevados, sin embargo, la evolución de todos los indicadores ha sido muy positiva a lo largo de la última década, propiciando una fuerte inversión a lo largo y ancho del país, tanto por parte del propio Estado que ha visto como mejoraba su balanza comercial, como por parte de inversores extranjeros que confían en la estabilidad política y en el crecimiento propiciado por un aprovechamiento de los recursos naturales bien gestionado en comparación con otros países de la zona.

¹⁸Plan de Inversiones Públicas de Angola en el Anexo 9

¹⁹Listado de Proyectos de Inversión en Angola y Ghana, detallado en el Anexo 10

5.2 REPUBLICA DE GHANA

- Reseña Histórica

La actual república de Ghana fue un Imperio Africano que floreció entre los siglos IV y X. La región se dividió en reinos, siendo los dos más importantes el Fanti, que ocupaba la región costera, y el Ashanti, que dominaba en el interior.

Pese a haber sido colonia del Reino Unido, los portugueses fueron los primeros europeos que llegaron a Ghana, a finales del siglo XV, que pasó a ser conocida como Costa de Oro por su gran cantidad de este mineral. Además otros europeos intentaron establecerse, pero sólo lo lograron por poco tiempo siendo los británicos el poder dominante. La administración del Reino Unido desarrolló la agricultura, especializando al territorio en la producción de cacao convirtiéndose Ghana en el principal exportador de este producto a nivel mundial. También se desarrolló la explotación forestal y aurífera.

En el ámbito político, la United Gold Coast Convention (UGCC) surge en 1947 y es liderada por John. B. Danquah, y su secretario general, Kwame Nkrumah. Este movimiento exigía la independencia de Ghana con el fin de luchar contra los problemas que acuciaban al país tales como el paro y el deterioro de la economía.

Posteriormente, Nkrumah se separó del UGCC y en 1949 fundó el Convention People's Party (CPP), de base obrera pero con el apoyo de parte del funcionariado y hombres de negocios. Nkrumah comenzaría entonces una campaña basada en las huelgas y diversos actos de desobediencia civil con el fin último de forzar la independencia del país. El líder separatista acabaría siendo encarcelado. Sin embargo, aun estando en la cárcel, el apoyo popular con el que contaba Nkrumah obligó a la metrópoli a ceder y fue liberado, comenzando un proceso de reforma democrática que permitía la elección directa de los candidatos en la Asamblea sin discriminar por su procedencia étnica. Las elecciones de 1956 dieron el poder al CPP, con Nkrumah al frente, y tan solo unos meses después, el 6 de marzo de 1957 Ghana se convirtió en el primer país independiente del África subsahariana. La corona británica continuó presente en las instituciones británicas hasta que en el año 1960 Ghana se proclamó República.

El gobierno de Nkrumah se caracterizó por impulsar importantes reformas de ámbito social, industrial y de infraestructuras, sin embargo, la economía ghanesa continuó basándose fuertemente en la exportación de cacao con el agravante de que el precio bajó durante esos años. Además, Nkrumah gobernó de manera autoritaria prohibiendo partidos religiosos y regionalistas, llegando a prohibir todos los partidos de la oposición en 1964 y reprimiendo las protestas con dureza. Esta situación se hizo insostenible y en 1966, el ejército organizó un golpe de Estado que acabaría con la expulsión de Nkrumah del país.

Entre 1969 y 1981 Ghana vivió una etapa en la que los intentos por instaurar una democracia resultaron fallidos, produciéndose otros tres nuevos golpes de Estado, los dos últimos liderados por el capitán Jerry Rawlings, quien finalmente accedería a la presidencia del país en 1981.

Rawlings instauró un gobierno autoritario, pero realizó importantes esfuerzos por mejorar la economía del país, atendiendo las peticiones del FMI que le exigía tomar medidas de ajuste que facilitasen la estabilidad económica en Ghana. Con estas medidas se consiguió mejorar la mayoría de los indicadores macroeconómicos ghaneses, sin embargo, el que más afectaba a la población, el paro, continuó en niveles muy altos, lo que llevó a la población a exigir reformas democráticas, algo a

lo que accedió Rawlings convocando elecciones en el año 1992. Lejos de perder las elecciones, Rawlings fue reelegido presidente hasta en el año 1996, cargo que ocuparía hasta que en el año 2000 John Kufuor, del New Patriotic Party (NPP), le derrotó en las urnas.

Durante los ocho años que permaneció Kufuor en el gobierno se consiguió frenar la nueva subida inflacionaria que había sufrido el país y se descubrieron yacimientos de petróleo que han supuesto un incremento en las expectativas relativas al crecimiento de Ghana, sin embargo, tuvo serios problemas derivados de la caída en los precios del cacao y el oro durante los años de su mandato.

En 2008, Kufuor perdería las elecciones, en beneficio del nuevo presidente John E. Atta-Mills, quien ocupa el cargo en la actualidad.

La situación política actual de Ghana se caracteriza por una gran estabilidad, ya que desde las primeras elecciones en 1992 no se han producido incidentes significativos. Los derechos humanos son respetados y la libertad y fiabilidad económica del país está internacionalmente reconocida, apareciendo en algunos de los rankings elaborados por la web www.doingbusiness.org por delante de España, como es el caso de la facilidad para registrar una propiedad o de la protección a inversores. Otro ejemplo del reconocimiento hacia clima de estabilidad política y económica que vive el país es la aparición del actual presidente John Mills en el cuarto puesto del ranking de presidentes africanos (de un total de 52) realizado por The East African Magazine, donde se destaca la gran formación del líder ghanés que es considerado un experto en el área del desarrollo económico.

- Ficha País

En la siguiente ficha país se recogen aspectos de esenciales de la República de Ghana, tales como las mayores ciudades del país, la forma de gobierno y sus miembros más destacados, las cuentas del sector público, la población y su estructura por edades y una serie de indicadores socioeconómicos esenciales.

POBLACIÓN	
HAB: 23.837.261	T. CREC: 4,7%
DENS: 99,5 H/Km²	POB. URBANA: 50,0%
POR EDADES 0-14: 36,5% 15-65: 60 % >65: 3,6 %	PRINCIP. CIUDADES Accra: 2.121.000 Kumasi: 1.773.000
SUPERFICIE : 239.460 Km²	



PIB		ACTIVIDAD ECONÓMICA	
PIB: 31.422Mill.	PIBpc: 1320 US \$		
CREC. REAL: 6,6%	PIBpc ppa: 1600 US\$		
SOCIEDAD			
GENTILICIO: GHANÉS	LENGUA: INGLES		
CREENCIAS: 8,5 %TRIBALES, 68,8% CRISTIANA	OTRAS: ASANTE, EWE Y OTRAS LENGUAS ÉTNICAS		
MARCO POLÍTICO			
ESTADO: REPÚBLICA PRESIDENCIALISTA			
PRESIDENTE: JOHN ATTA-MILLS			
VICEPRESIDENTE: JOHN DRAMANI MAHAMA			

- Cuadro Macroeconómico

La economía ghanesa ha experimentado una notable evolución económica, a pesar de los problemas estructurales que originan su dependencia al cacao y al oro. Actualmente, Ghana es la tercera economía de África Occidental, sólo por detrás de Nigeria y Costa de Marfil, pero a diferencia de estos dos países, en especial Costa de Marfil que vive actualmente episodios de extrema violencia, Ghana es, como hemos señalado anteriormente, un país con una democracia estable y consolidada. También influye en esta evolución el desarrollo de diversas agencias gubernamentales de gran importancia económica, como son el Ghana Cacao Board (Cocobod), que fija el precio del cacao; o la Corporación Nacional de Petróleo de Ghana que tendrá la tarea de desarrollar la incipiente industria petrolera del país.

En éste sentido el descubrimiento del petróleo en 2007 ha resultado determinante para aumentar las ya de por sí buenas expectativas de crecimiento de la economía ghanesa. El hallazgo puso en marcha medidas por parte del Gobierno para comenzar su actividad como productor de petróleo, realizando importantes inversiones que se materializaron cuando en diciembre de 2010, comenzó oficialmente la extracción comercial en el yacimiento de Jubilee.

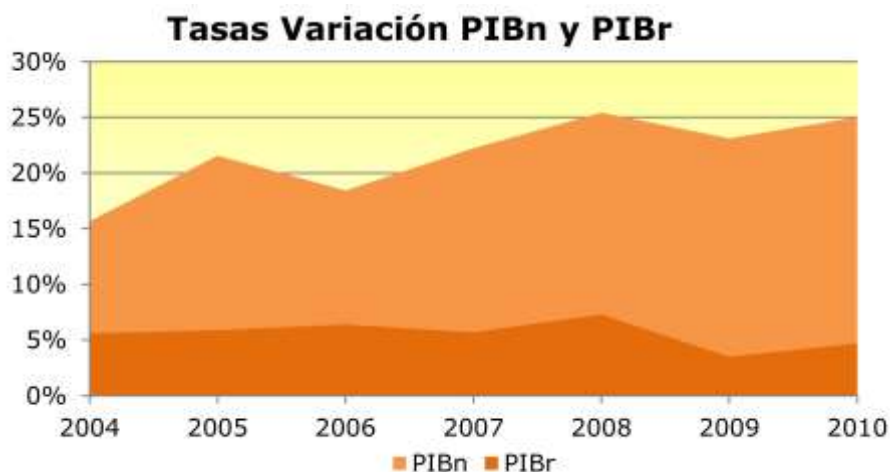
Desde que en 2007 se llevase a cabo este importante descubrimiento, los distintos líderes políticos se han mostrado cautos, apostando por una explotación paulatina y sin olvidarse de los demás sectores estratégicos de la economía.

En los primeros días, la cantidad extraída estuvo en torno a los 50.000 barriles de crudo de alta calidad, y a pesar de la importancia que se le está dando al petróleo, hay que señalar que solo se exportan unos 125.000 barriles diarios actualmente, una cantidad todavía lejos de los grandes productores mundiales, pero muy significativa para un país como Ghana, ya que la producción de crudo permitirá cubrir holgadamente las necesidades internas de combustible, así como la exportación de sus excedentes. Además es probable que en el 2012 se alcancen los 250.000 barriles diarios cifra que seguirá creciendo rápidamente en los próximos cinco años lo que unido al desarrollo del resto de la economía y a la consolidación

como país más fiable de la zona, permitirá la entrada de capital y un progresivo aumento en los planes de inversión pública para la mejora de sus infraestructuras.

El gobierno ghanés se muestra precavido y ha señalado que no pretenden dejar su senda actual de desarrollo económico por el nacimiento de la industria petrolera y convertirse así en un país mono-productor exportador de petróleo. De ahí las medidas tomadas hasta ahora, encaminadas a luchar contra la inflación, el desempleo y el déficit público, y a su vez a generar políticas que incentiven el incremento de la producción.

Con respecto al PIB, en 2010 fue de 31.422 millones de dólares con una tasa de variación real de 6,6% según el FMI, aunque en 2009 tuvo una caída derivada de la crisis mundial, pero en términos generales tal como lo muestra el gráfico adjunto, durante la última década ha tenido un crecimiento sostenido exceptuando el año 2009.



Las distintas previsiones para el 2011 coinciden en que el PIB continuará creciendo a un buen ritmo, situación que bien podría extenderse a los próximos años, en concreto el FMI²⁰ prevé una media de crecimiento del PIB real de un 7% entre 2011 y 2015.

Los estudios y análisis de varios organismos arrojan previsiones de crecimiento del PIB real de Ghana muy positivas y que se recogen en la tabla inferior.

Gobierno Ghana	FMI	BAfD	The Economist
12,3%	10%	8,3%	8,9%

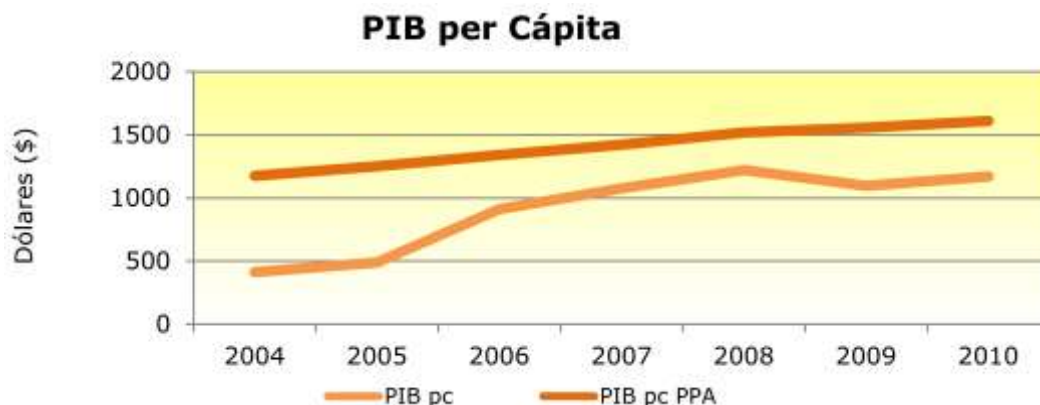
Según estudios del ICEX elaborados por la oficina comercial de España en Ghana, este país se encontrará entre los diez de más rápido crecimiento de esta década.

Este sólido crecimiento se está traduciendo en unas mejores condiciones de vida para buena parte de la población pese a que aun existe un 30% de ella que vive con menos de 1,25 dólares en paridad de poder adquisitivo al día y un 56% que lo hace con menos de 2 dólares al día. El rápido e inestable crecimiento de la población puede ser tanto una oportunidad como una amenaza para la sociedad de

¹⁵ Las previsiones del FMI para Ghana actualizadas a Abril de 2011, apuntan a un crecimiento del PIB nominal del 14,9%

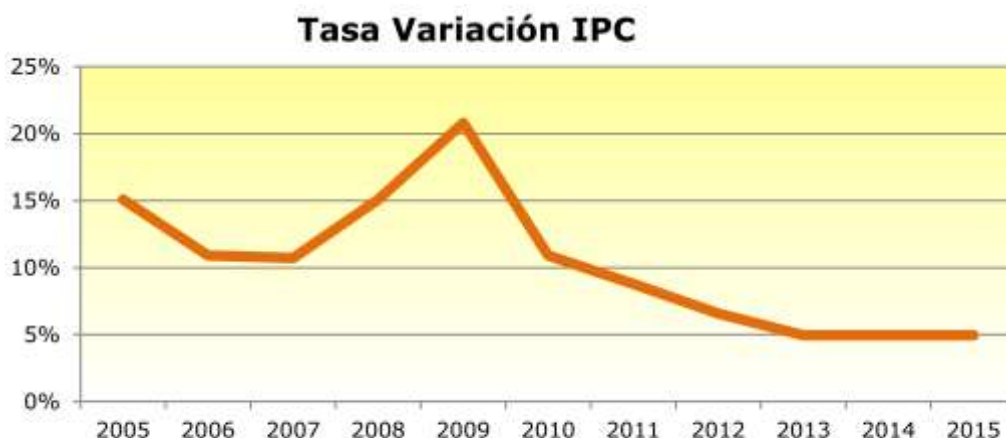
Ghana, en función del éxito de las autoridades a la hora de distribuir la renta generada en el país.

El gráfico inferior da muestra de esta mejora del nivel de vida medio, ya que refleja incrementos sostenidos en el PIB pc en paridad de poder adquisitivo, que indica el aumento en el poder de compra experimentado por la población, pese a la leve caída del PIB pc registrada en el año 2009, debida a la crisis global.



Otro aspecto positivo de la economía de Ghana es que desde el año 2000 ha combatido la inflación con unos resultados razonablemente buenos, logrando desde entonces tasas de inflación moderadas, de una sola cifra, salvo entre los años 2008 y 2009 en los que se incrementó en 7 puntos desde los niveles de 2007.

Tal como se muestra en el gráfico adjunto en el año 2010 se logró que la inflación alcanzara el 9,1 %, un gran logro para la economía ghanesa, aunque las últimas subidas de la electricidad a mediados de 2010 y de los combustibles en Enero de 2011 (60% y 30% respectivamente), podrían hacer peligrar la contención de precios.



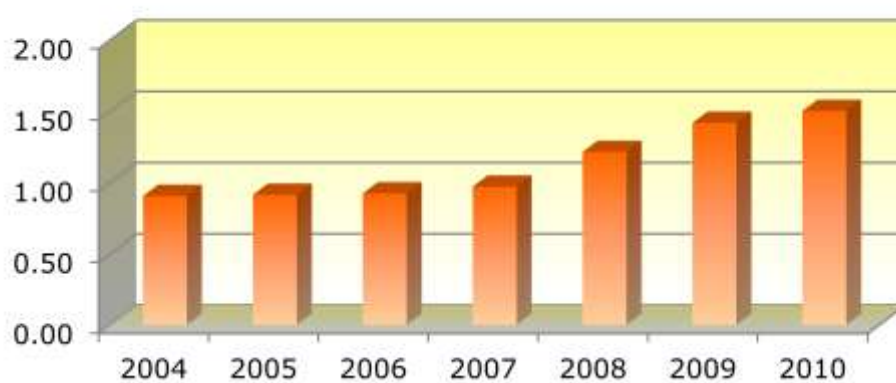
Tanto el actual de crecimiento económico como la reducción de la inflación son factores estimulantes de la inversión en Ghana, que es condición necesaria para continuar con el desarrollo estructural del país.

En lo relacionado a la tasa de paro no hay cifras totalmente fiables, pero las que merecen una mayor verosimilitud son las obtenidas del FMI que situaban la tasa, entre los años 2004 y 2007 en el entorno del 20% de la población activa y en el del 11% entre 2008 y 2009, por lo que las expectativas son positivas en este sentido,

debido al desarrollo de las nuevas industrias y la estabilización económica, que contribuyen a la creación de empleo y al afloramiento de las grandes bolsas de economía sumergida.

En lo referente al tipo de cambio, cabe señalar que el Cedi se ha ido depreciando frente al Dólar de manera sostenida, pasando de la paridad 1 a 1 en a los 1,51 Cedi/Dólar de principios de 2011. Esta depreciación de la moneda ghanesa tenderá a conseguir reducir el déficit comercial en el medio plazo, pudiendo incluso obtener superávits al estimular las exportaciones y encarecer las importaciones, aumentando la competitividad exterior del país y favoreciendo la producción interna, aspectos fundamentales para la rápida salida de la crisis experimentada por Ghana.

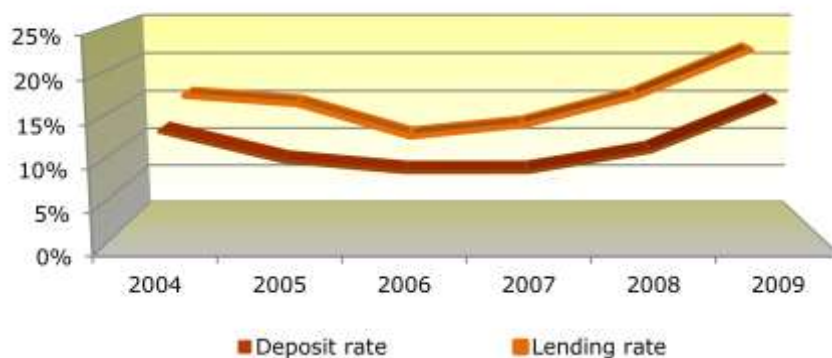
Tipo de Cambio Cedi/Dólar



En cuanto al tipo de interés oficial del Banco Central de Ghana finalizó 2010 en el 13,5% según el FMI, regresando a niveles 2007, ya que durante los años 2008 y 2009 los tipos de interés subieron debido repunte de la inflación, que incluso en los peores momentos de la crisis global fue el objetivo principal de las autoridades del país.

En el gráfico adjunto se refleja la evolución de los tipos de depósito y de préstamo, que siguen una senda paralela al fijado por el Banco Central, creciendo en 2008 y 2009 y cayendo con casi toda probabilidad desde entonces, dado el control del nivel de precios existente.

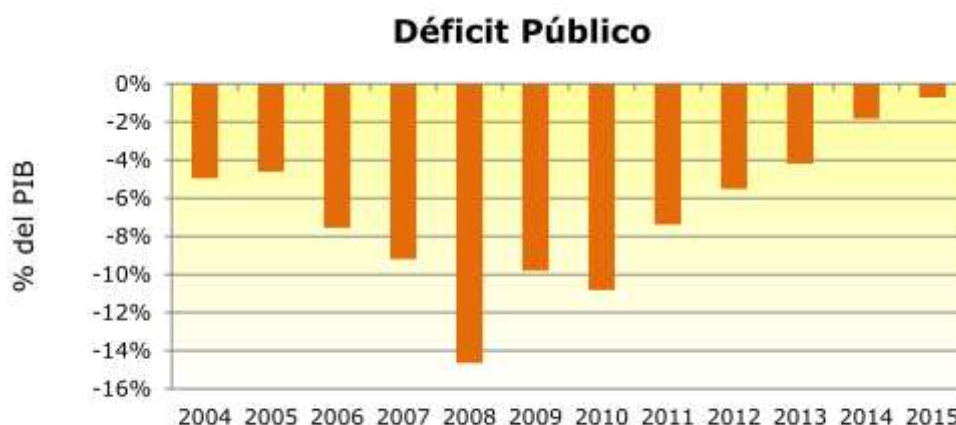
Tipos de Interés



Pese a ser tipos de interés exorbitados desde la perspectiva actual de un país desarrollado, conviene destacar que son similares a los existentes en la economía

española de los años 90 y que de cumplirse las previsiones acerca del IPC, tenderán a bajar con toda seguridad en los próximos años, siendo un estímulo esencial para el desarrollo económico.

Otra de las prioridades económicas del gobierno desde la democratización del país, junto con la lucha contra la inflación, ha sido la consecución del equilibrio fiscal, objetivo que según las estimaciones del FMI se alcanzará hacia 2015.



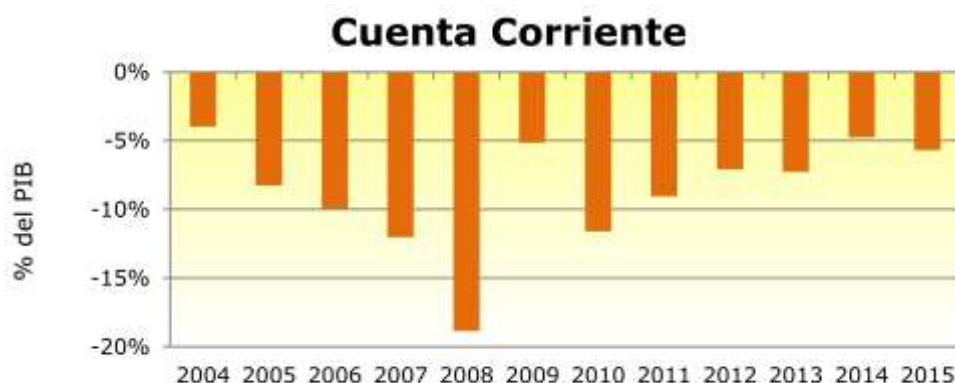
De nuevo el máximo nivel de déficit se alcanzó en 2008 con un -15%, para caer desde entonces progresivamente, gracias a un ligero incremento de los ingresos unido a la contención del gasto, fundamentalmente en aspectos tales como la burocracia, que se lleva el 60% del gasto público y los atrasos en pagos presupuestados en años anteriores que representaron un 1,6% del PIB en 2010.

A este respecto surge la duda de si el gobierno será capaz de respetar la línea de disciplina fiscal que se ha marcado debido a dos factores principalmente, la cercanía de las elecciones de 2012 por un lado y las necesidades propias de un país en desarrollo, como Ghana, en una gran variedad de aspectos clave como vivienda, infraestructuras y obra pública, por otro. Ambos factores podrían incentivar al gobierno a afrontar gastos excesivos que tengan repercusiones sobre el objetivo de equilibrio fiscal, aunque a priori no parece el horizonte más probable.

Esta lucha contra el déficit público es de vital importancia, ya que dichos déficits están íntimamente relacionados con los déficits comerciales y éstos con la constatación devaluación del Cedi, que es una de las causas básicas, aunque no la única, de la resistencia de la inflación a bajar hasta alcanzar los niveles óptimos.

Con respecto a la balanza de pagos, la cuenta corriente presenta un déficit estructural que alcanzó su valor máximo en 2008 con un -18,86%, para situarse en torno al -5% en 2009 debido a la caída del comercio internacional derivado de la crisis.

En 2010 el déficit repuntó nuevamente hasta situarse por encima del 10%, circunstancia transitoria, a priori, ya que según las previsiones del FMI el saldo de la cuenta corriente se irá corrigiendo de forma progresiva para estabilizarse en el entorno del -5% hacia 2014. Esta corrección se debe fundamentalmente al incremento de los ingresos derivados de las exportaciones de petróleo, cacao y oro.



El efecto de la depreciación del Cedi sobre la cuenta corriente en el corto plazo no está muy claro, ya que pese a hacer más competitivas las exportaciones nacionales, está encareciendo las importaciones, consistentes fundamentalmente en maquinaria, aparatos eléctricos, material de transporte y productos refinados del petróleo.

Para el gobierno ghanés una de las claves de política económica en los próximos años será, junto con el desarrollo de la industria petrolera, el fomento de los sectores no tradicionales de exportación. Así el gobierno tiene previsto un objetivo muy ambicioso pasar de unos 1.200 millones de dólares a unos 5.000 de 2010 a 2013, según consta en su estrategia de desarrollo.

El éxito en la diversificación de los sectores productivos se antoja fundamental para el desarrollo futuro de Ghana, ya que tradicionalmente las exportaciones ghanesas se han basado en un reducido número de materias primas, tales como el oro, el cacao o la madera, cuyos precios en el caso de los dos primeros productos se encuentran en máximos históricos. Esta circunstancia que previsiblemente se extenderá en el corto plazo debido a diversos factores como el conflicto en Costa de Marfil o el carácter refugio del oro en momentos de crisis o de altas tasas de inflación, no es sostenible a medio plazo, por lo que resulta de vital importancia el avance en la diversificación mientras la coyuntura económica lo permite.

- Estructura del Sector Exterior

La estructura importadora de Ghana ha sufrido un profundo cambio en los últimos años, ya que por un lado Nigeria ha perdido gran parte de su tradicional peso, en favor de China, principalmente, que a su alto grado competitividad internacional ha sumado una serie de inversiones directas, tales como los 1.200 millones de \$ asignados al sector del aluminio, o los 12.000 millones de \$ comprometidos durante 2010 para diferentes proyectos, que han reforzado enormemente los lazos comerciales entre ambas naciones. Por tanto, el peso de las naciones no OCDE es notable en la composición de las importaciones ghanesas, mientras que EE.UU. y sobre todo la UE poseen cuotas menores.

La fuerte caída de Nigeria, que pasó de ser el primer proveedor de Ghana con exportaciones por valor de 1.266 millones de € en 2008, al octavo lugar con 218 millones en 2009, ilustra la fuerte volatilidad, en términos cuantitativos, de las relaciones comerciales del país.



China se ha convertido en el primer proveedor ghanés con un 30% del total, pese a perder una pequeña parte de su cuota durante 2009, en favor de EE.UU. y Francia principalmente. El segundo proveedor es la UE con un 23%, pese a haber perdido peso durante 2009. A continuación se sitúa EE.UU. con un 12%, seguido de Costa de Marfil, como primer país africano con un 12%.

Por el lado de las exportaciones, los principales clientes de Ghana son los estados miembros de la Unión Europea, fundamentalmente Los Países Bajos, que procesan gran parte del cacao ghanés, sirviendo como puerta de entrada para los productos derivados del cacao en la UE.



Por tanto, los Países Bajos aparecen como el primer cliente ghanés con un 28%, seguido del Reino Unido, antigua metrópoli con un 17%, de Francia con un 15% y EE.UU. con un 9%. Por último y agrupados bajo el título de "el resto" con un 30% del total, destacan países mayoritariamente asiáticos como Japón, Malasia y la India.

En cuanto a las relaciones comerciales bilaterales España – Ghana, las mercancías objeto de importación por el último desde el primero durante 2010 son, en base a datos del ICEX, las que se muestran en el siguiente gráfico:



La principal mercancía importada desde España son la sal y el yeso que ha registrado un crecimiento del 1145% en 2010, lo que sirve como indicador fiable del auge del sector de la construcción en el país.

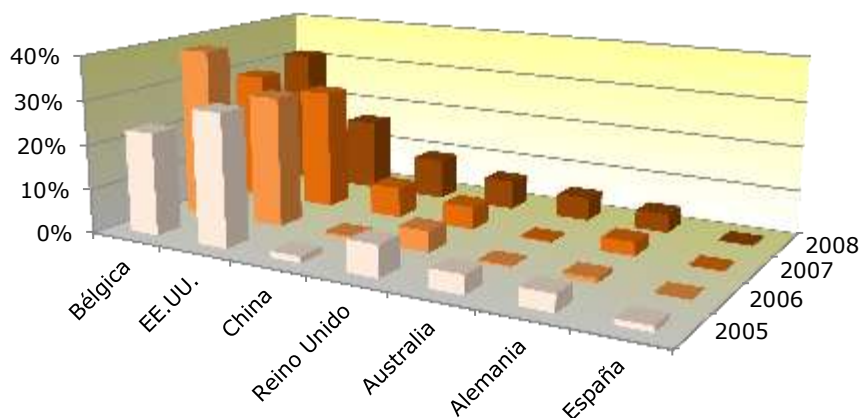
Tras esta, nos encontramos con productos químicos con un 15%, las bebidas distintas de zumos con un 11% del total.

También tienen un peso destacable los vehículos automóviles con un 8% y las máquinas y aparatos mecánicos, los primeros aumentaron en 2010, mientras que los segundos cayeron pese a la casi total dependencia de la industria ghanesa de los generadores eléctricos y grupos electrógenos cuya demanda se incrementa de manera sostenida, representando una gran oportunidad para Hispanotrademark, S.L.

Por tanto, en relación a las mercancías pertenecientes a las partidas arancelarias de referencia en este estudio, tenemos que tanto las incluidas en la 8704 como en la 8502 son las más demandadas a las empresas españolas por empresas radicadas en Ghana, mientras que las mercancías de la 8429 han experimentado un ligero retroceso durante el año 2010.

En cuanto a las importaciones ghanesas de estas partidas, procedentes de terceros países han aumentado espectacularmente en el período analizado. Según se observa en el siguiente Bélgica y Estados Unidos son los principales proveedores.

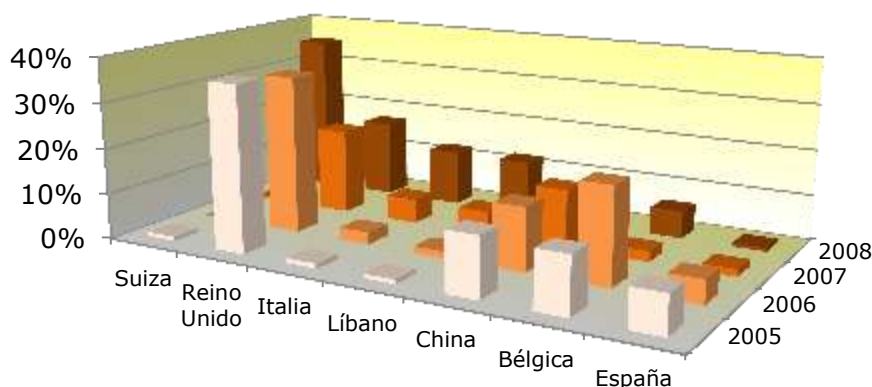
IMPORTACIONES 8429



China ha ganado cuota de mercado de manera notable, siendo probablemente, ya en la actualidad, la potencia de mayor influencia en el continente. Tras ella aparecen la antigua metrópoli, Reino Unido con un 6,50%, Australia y Alemania. España comenzó a aumentar su participación en 2008 tras dos años de fuertes descensos, situándose en el 0,21%

En cuanto a la partida 8502, Suiza es la primera nación suministradora con un 35,36% en 2008. En 2004 su cuota era del 0,89%, mientras que en 2007 era del 0,31%, registrando un crecimiento espectacular durante el último año del período.

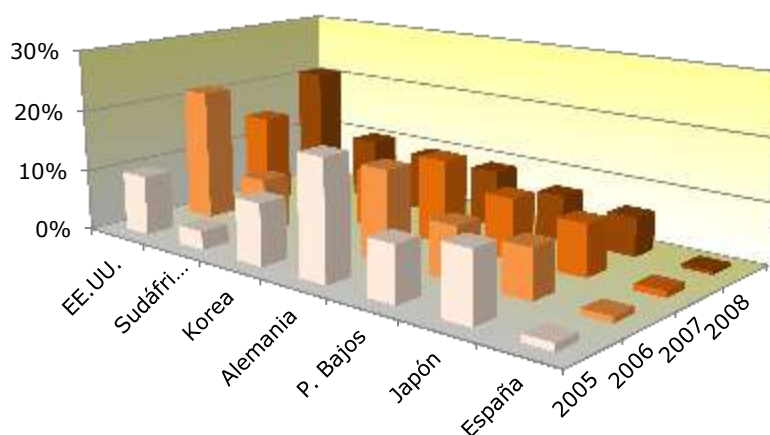
IMPORTACIONES 8502



Le siguen Reino Unido, que ha perdido peso de manera sostenida, con un 17,08%, Italia y Líbano que han ganado cuota de manera notable. China, Bélgica y España perdieron importancia relativa durante todo el período, aunque las fuertes inversiones Chinas en el país, durante los últimos años, hacen intuir que ha recuperado el terreno perdido.

En cuanto a las mercancías de la partida 8704, Estados Unidos y Sudáfrica, con un 20,95% y un 10,40% respectivamente, lideran el ranking de países proveedores, siendo además los únicos con cuotas de mercado crecientes. Les siguen Corea, Alemania, Países Bajos y Japón con participaciones descendentes, que van desde el 9,54% coreano al 6,35% japonés. España perdió importancia en el periodo.

IMPORTACIONES 8704



- Planes Públicos y Proyectos de Inversión

Existen multitud de planes públicos de inversión²¹ en el país presupuestados para los próximos años. La práctica totalidad se refiere a la construcción de infraestructuras básicas, tales como la construcción de viviendas, centros sanitarios y educativos y relativos al acceso al agua potable y a los saneamientos. A este respecto y pese al fuerte déficit de agua y saneamientos existente, debido al aumento en la demanda de los mismos generado por el desarrollo económico experimentado en el país, Ghana es uno de los 4 países del África Subsahariana que va camino de cumplir los Objetivos del Milenio sobre el agua de 2015.

A día de hoy el 90% de los ghaneses tienen acceso a agua potable, aunque solo un tercio tiene suministro en su hogar, caracterizado además por su irregularidad. El gobierno estima en 1.600 millones de \$ durante la próxima década la inversión necesaria para conseguir la infraestructura hídrica necesaria.

Con este fin existen varios proyectos aprobados y dotados de presupuesto apoyados por el Banco Mundial en unos casos o por países como China en otros, usando créditos concesionales como medio de financiación. Entre ellos destacan tres proyectos, uno finalizado con éxito, uno recién comenzado y un tercero aprobado, pero aun por comenzar:

- **Small Town Water y Sanitation:** llevó agua potable a 550.000 personas de ciudades pequeñas, principalmente de fuentes subterráneas, así como saneamiento a 50.000 residentes.
- **Urban Water Project:** ya activo y que debe brindar acceso a agua potable a 500.000 personas de bajos ingresos en áreas urbanas y conectar los hogares más humildes a la red de agua potable de la capital Accra.
- **Sustainable Rural Water and Sanitation:** se espera que este proyecto proporcione acceso a agua potable y saneamientos para 600.000 personas, del ámbito rural fundamentalmente.

Estos planes cuentan con una financiación inicial proporcionada por el Banco Mundial de 75 millones de \$, que se ha de añadir a la presupuestada por el propio gobierno de Ghana. Además de estos proyectos, están en marcha otros tales como el relativo al aumento de la capacidad de la planta potabilizadora de Kpong que suministra agua al área metropolitana de Accra y que cuenta con un presupuesto de 189 millones de €, facilitados por el Banco de Importación y Exportación de China.

El resto de asuntos prioritarios son los relacionados con el suministro de electricidad y con las infraestructuras de transporte, que se recogen en el plan de integración de transporte que pretende modernizar y ampliar la red existente, centrándose fundamentalmente en las carreteras e instalaciones marítimas, así como en la intercomunicación de las mismas.

La UE tiene previsto aportar 363 millones de € hasta 2013, para diversos proyectos relacionados con los asuntos anteriormente descritos, mientras que las diversas instituciones del Grupo del Banco Mundial, manejan un presupuesto similar a repartir hasta el año 2015. Los planes y proyectos más relevantes para la actividad de Hispanotraders, S.L. en el país se recogen con detalle en la Lista de Proyectos de Inversión de Ghana²²

²¹Se adjuntan dos documentos del Ghana Investment Promotion Centre (GIPC) en los Anexos 11 y 12

²²Lista de Proyectos de Inversión de Ghana detallados en el Anexo 10

5.3 COMPETENCIA EN ANGOLA Y GHANA

El análisis de la competencia en países subdesarrollados como Angola y Ghana implica una dificultad añadida debido a la escasa información y documentación disponible, sin embargo, pese a encontrar dificultades en este sentido el análisis realizado nos sugiere que el sector de la maquinaria de construcción es poco competitivo en ambos países.

En primer lugar, analizando las importaciones por países de las partidas arancelarias que contienen nuestros productos, encontramos que varios de los principales suministradores son países sin grandes producciones ni excedentes significativos de maquinaria. Especialmente llamativos son los casos de Bélgica y Portugal, que se sitúan en ambos mercados entre los principales proveedores para los distintos tipos de productos que ofertamos, también llama la atención la presencia de otros países como Sudáfrica, Holanda, Suecia o Líbano²³. Estos datos ponen de manifiesto que países con buenas relaciones comerciales en la zona, en muchos de los casos por su historia colonial, son capaces de importar grandes cantidades, lo cual nos permite ver esta situación como una oportunidad, ya que no pueden competir con los precios que ofertamos derivados del gran stock de maquinaria de segunda mano existente en España.

Por otro lado, tanto en el caso de Angola como en el de Ghana, nos encontramos con países con un tejido industrial casi inexistente y con una gran necesidad de maquinaria para poner en práctica los numerosos planes que tanto por ayudas internacionales como por aumento de ingresos se están llevando a cabo. Por ello, el suministro de maquinaria de segunda mano necesariamente ha de provenir del extranjero. En muchos de los casos son las grandes empresas constructoras a quienes se conceden los proyectos de infraestructura y vivienda las que llevan su propia maquinaria desde su país de origen. Sin embargo, estas empresas a menudo subcontratan parcial o totalmente con empresas locales, de menor tamaño y que ante el aumento del volumen de construcción que se viene dando en estos países durante los últimos años no cuentan con toda la maquinaria disponible para llevar a cabo su trabajo, es por ello que han traer esta maquinaria de fuera o alquilarla a compañías locales. Sin embargo, las compañías locales de alquiler y venta de maquinaria en ambos países son muy escasas y ofrecen poco stock a un alto precio, esto supone una fuerte oportunidad, ya que nuestra empresa además de ser más competitiva que estas compañías puede ser su proveedor para permitirles un mejor abastecimiento a su creciente demanda local. Como ejemplo de la escasa oferta disponible en el mercado de estos países nos encontramos con que al visitar la página Web del distribuidor oficial en Ghana de Caterpillar, el principal productor de maquinaria de construcción a nivel mundial, sólo disponen de uno o dos modelos de cada una de las máquinas que nuestra compañía ofrece.

Otro hecho significativo que indica la enorme dependencia de Angola y Ghana con el exterior en este mercado, son las facilidades arancelarias y fiscales que ofrecen a la mayoría de estos productos. En este sentido, el arancel y el IVA en Ghana para gran parte de nuestra maquinaria es del 0%, siendo en la menor parte de los casos del 5% y el 12,5% respectivamente, mientras que en Angola, la gran mayoría tiene un arancel del 2%, llegando sólo en el caso de los Dumpers y los camiones de obra al 5 y 15% con un IVA del 10% para todos los casos. Además, en el caso de Angola, las empresas establecidas podrán beneficiarse de exenciones fiscales de un 50% o un 100% dependiendo de si se trata de maquinaria de segunda mano o

²³ Según datos de www.intracen.org de 2005 y 2006 para Angola y de 2004 a 2008 para Ghana.



maquinaria nueva, siempre que presenten un Certificado de Registro de la Inversión Privada (CRIP) junto con una autorización de incentivos aduaneros.

En resumen, en ambos casos nos encontramos con mercados locales con gran escasez y demanda de maquinaria y una fuerte dependencia hacia el exterior, con una significativa presencia de países poco competitivos, lo que nos hace pensar que tanto Angola como Ghana pueden representar una importante oportunidad para nuestra empresa.

6. EJECUCIÓN DE LA OPERACIÓN

6.1 COMERCIALIZACIÓN

- Esquema de la Operación

La operación que desarrollará Hispanotrademark, S.L. (en adelante, HTD) consistirá en la ejecución de operaciones triangulares, es decir, en el desarrollo de todas las labores de compra y venta entre las empresas españolas suministradoras de maquinarias de segunda mano y las empresas constructoras, localizadas en Angola y Ghana, en su condición de potenciales clientes.

De esta forma, en España nuestra labor implica la búsqueda de proveedores de dicha maquinaria de segunda mano, el análisis de los diferentes stocks, así como de los precios más competitivos y la tramitación y documentación necesaria para el transporte del equipamiento hasta el destino final.

Tanto en Angola como en Ghana, nuestra labor implica la comercialización de estos productos mediante la búsqueda de clientes potenciales, así como su fidelización, una vez realizada una primera operación comercial, para otras posteriores.

- Proveedores

Como hemos comentado en la introducción, la idea de la primera operación de HTD surgió al tener en cuenta el enorme stock de maquinaria de construcción que la crisis del sector inmobiliario había generado. Sin embargo, antes de empezar a desarrollar el proyecto teníamos que comprobar que la maquinaria de segunda mano ofertada en España tenía capacidad de competir con la de otros países. Para ello, realizamos un estudio a través de Internet comparando precios de modelos semejantes en distintos países y concluimos que la maquinaria española era más competitiva que la de los demás países europeos. En el caso de China, país que a priori suponíamos, podía ser más competitivo, resultó serlo más en algunos de los productos que España, pero no en otros. Ante esta situación, decidimos mantener nuestra opción de trabajar con empresas españolas, ya que además de estar al nivel de las más competitivas, nos ofrecían una mayor seguridad a la hora de realizar la operación, tanto por la mayor sencillez en cuanto a trámites a realizar, como, por una cuestión de confianza debida a la menor distancia, pudiendo mantener así un contacto personal, que incluye visitas a nuestros proveedores y a sus instalaciones en cualquier momento.

Una vez decididos por la maquinaria española, una posibilidad que debíamos considerar era la de las subastas, que tras la crisis han aumentado enormemente debido a los numerosos embargos que se han realizado sobre empresas en quiebra. Descartamos esta opción, ya que no garantizaba un suministro continuo a nuestros posibles clientes, debido a que es difícil de prever el número de subastas que se van a realizar en el futuro, así como las posibilidades de ganarlas, los productos subastados y los precios por los que se pueden obtener dichos productos.

Finalmente, de las empresas analizadas seleccionamos un total de ocho para solicitarles información y comunicarles nuestro interés en exportar sus productos. Estas empresas son:

PROVEEDORES	
Almacar Carretillas	Grupo Maquinza
Curmac Elevació	Import Export Comarca del Mármol
Eurocalidad de Maquinaria	Remsa
Grupo Mancebo	Turcasur

De estas ocho empresas cuatro respondieron interesándose en nuestros servicios, adjuntando sus listas de precios y especificando su disponibilidad para ofertar un servicio postventa. En concreto, Almacar Carretillas, Eurocalidad de Maquinaria, Grupo Mancebo y Maquinza. A continuación, realizamos un breve análisis de estas empresas.

- **Almacar Carretillas**

Empresa con sede central en Castellón especializada en maquinaria de elevación como montacargas, grúas, carretillas, plataformas elevadoras o pallets entre otros. De su numerosa oferta nuestro interés se centra específicamente en las carretillas elevadoras y las plataformas elevadoras, ya que son máquinas de amplio uso y de las que no podríamos obtener un suministro tan amplio con otras compañías. Cuenta con almacenes en distintos lugares de España.

URL: <http://www.almacar-shop.com/>

- **Eurocalidad de Maquinaria**

Empresa con sede central en Valdelaguna (Madrid). Su actividad se centra en buscar salida a la maquinaria embargada por distintos bancos a empresas de la construcción. Su orientación es a nivel europeo, tratando de buscar clientes en todo el continente. Su oferta de producto es muy amplia y variada con un total de x productos según la lista de precios facilitada, tocando toda la variedad de los productos escogidos por nuestra empresa para ofertar a nuestros clientes de Angola y Ghana.

URL: <http://www.eurocalidad.eu/>

- **Grupo Mancebo**

Grupo de empresas andaluz dedicado a la venta, compra y alquiler de maquinaria formado por Alqui-Mambro S.L.U. y Maquitrac 2007 S.L.U. Su oferta de productos abarca un gran número de maquinaria incluyendo casi todas las ofertadas por nuestra empresa.

URL: <http://www.grupomancebo.es/>

- **Grupo Maquinza**

Grupo empresarial con sede central en Zaragoza. Dedicado a la venta y alquiler de maquinaria, este grupo empresarial cuenta con más de mil máquinas de ocasión cada año de distintas categorías y cuenta con delegaciones en distintas partes de España como Madrid, Barcelona, Toledo o Valencia.

URL: <http://www.maquinza.com/>

En todos los casos, como es lógico y necesario para una operación de comercio internacional, les solicitamos que conjuntamente con el precio de la maquinaria ofertada nos cotizaran un año de garantía y dado que las respuestas fueron muy diversas, abarcando desde el ofrecimiento de reparación en sus talleres hasta el suministro de piezas de recambio, acordamos para todos que dentro del precio se debía suministrar la maquinaria más una partida de piezas de recambio²⁴ para el primer año de garantía.

- **Comercialización**

Con el fin de dar a conocer la actividad de HTD en los países de destino, así como de proyectar una imagen de marca basada en los valores fundamentales de la compañía, se procedió al desarrollo de una estrategia de comercialización global en la que se incluyen planes de marketing²⁵ y comunicación²⁶

• **Plan de Marketing**

Las metas a alcanzar mediante la elaboración de un plan de marketing son en primer lugar, la identificación de la ventaja competitiva de nuestros productos, para en segundo término, identificar el público objetivo adecuado para ellos y lograr así, un posicionamiento óptimo en el mercado. Por último se ha de decidir que estrategias se van a seguir, para alcanzar estos objetivos y que acciones se podrán en marcha para desarrollar dichas estrategias.

Para ello, se realizó un análisis de situación en el que se avaluaron distintos aspectos del macro y el micro entorno, un análisis DAFO, para detectar las debilidades y, amenazas a las que se enfrenta y las fortalezas y debilidades intrínsecas a la organización.

En cuanto al **análisis de situación**, cabe destacar a modo de resumen, el análisis DAFO, cuya matriz de resultados se adjunta a continuación.

²⁴ Piezas de recambio fijadas en base a la experiencia y estadísticas de las empresas proveedoras

²⁵ Plan de Marketing adjunto en el Anexo 13

²⁶ Plan de Comunicación y Web de HTD adjuntos en el Anexo 14

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Capacidad de Suministro Baja Necesidad de Financiación Logística Relación Calidad-Precio</p>	<p>Mantenimiento Red de Distribución Ausencia de Socio Local</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Crecimiento Económico Incremento de Ingresos Públicos Estabilidad Política y Social Seguridad Jurídica Relaciones Internacionales Escasa Competencia Amplia Oferta de Maquinaria</p>	<p>Coyuntura Internacional Tecnología Aspectos Logísticos Aspectos Sociales y Culturales</p>

Del análisis de situación, desarrollado ampliamente en el plan de marketing adjunto en el Anexo 12, se puede inferir la principal **ventaja competitiva** que presentan los productos ofertados por HTD, reside en su excelente relación calidad precio. Este hecho se debe a un conjunto de factores, tales como la alta calidad y prestigio de la maquinaria ofertada, el poder de negociación con proveedores que nos concede el enorme excedente de maquinaria existente en la economía española, la ausencia de competencia local, las mínimas necesidades de financiación de la operación y el servicio integral que ofrece la compañía, que va no solo desde su adquisición en el almacén del distribuidor hasta la aduana del país de la empresa compradora, sino que continua durante el período de garantía ofrecido

Una vez identificada la ventaja competitiva de nuestros productos, se ha de fijar un **posicionamiento** correcto **en el mercado**. Para ello nos basamos en los siguientes conceptos: relación calidad precio inmejorable, servicio postventa y gestión integral de todos los aspectos de la operación, tanto a nivel logístico, como documental y fiscal.

Fijados estos conceptos fundamentales, se ha de definir una nueva variable estratégica para la compañía, el **público objetivo**. Podemos observar dos segmentos muy diferenciados en la industria de la construcción: las grandes corporaciones multinacionales y las pequeñas y medianas empresas de ámbito local y regional. Estas últimas serán el objetivo principal de HTD, debido a que suelen ser subcontratadas para el desarrollo sobre el terreno de la mayor parte de los proyectos de construcción concedidos a las grandes multinacionales. Además este tipo de empresas tiene, por lo general, acceso restringido a las distribuidoras internacionales de maquinaria de construcción, siendo por tanto el objetivo comercial idóneo para nuestra compañía.

El siguiente paso consiste en la determinación de los **objetivos** principales del plan, que han de ser viables y cuantificables, para poder verificar así, su grado de cumplimiento. En este caso son:

- **Dar a conocer nuestros productos y servicios** a todas las empresas fijadas como objetivo, en ambos mercados de destino.
- Incrementar la ventana de comercialización de la maquinaria de construcción de segunda mano proveniente de España, hasta convertir a HTD en la **primera distribuidora española de maquinaria de construcción en Angola y Ghana en un plazo de 3 años**.
- Fortalecer nuestra presencia en el mercado español, hasta convertirnos, en el medio plazo, en la **primera compañía de intermediación a nivel nacional**.
- Con el fin de alcanzar los objetivos anteriormente descritos, se van a poner en marcha una serie de **estrategias** entre las que cabe destacar:
- Hacer llegar a las empresas de construcción de la zona, pequeñas y medianas fundamentalmente, los productos ofertado por HTD, tratando que la **imagen de la compañía sea percibida en función de los valores proyectados** por la misma, relación calidad-precio inmejorable, servicio postventa eficaz y gestión integral de las operaciones comerciales.
- **Conseguir un socio local** en alguno de los dos países objetivo, o algún otro de la zona, que nos permita, obtener canales sólidos de distribución en el medio plazo, así como la creación de una infraestructura de soporte técnico y comercial.
- **Forjar relaciones estables en largo plazo con un pequeño grupo de empresas proveedoras de confianza**, para asegurar el suministro en el tiempo y poder mejorar nuestra posición negociadora en el mercado de origen.
- Por último, realizar una **monitorización permanente** de los mercados internacionales de maquinaria, con el fin de encontrar los mejores precios por el lado de los proveedores y los mercados más dinámicos, por el de los clientes.

Con la finalidad de lograr los objetivos previamente planteados, HTD desarrollará una serie de **acciones encuadradas en el marketing mix**, que mencionamos a continuación:

- **Producto**

Nuestra gama de productos se encuentra compuesta por una gran variedad de maquinaria de construcción, en categoría de segunda mano, tales como excavadoras, mini excavadoras, retroexcavadoras, dumpers, mini-dumpers, pala cargadora, carretillas, mini-cargadoras y grupos electrógenos.

Al tratarse de productos industriales debemos diferenciarnos de la competencia ofreciendo un servicio post-venta de la más alta calidad que consistirá en:

- **Asistencia técnica:** El cliente tendrá asistencia técnica especializada en caso de avería.
- **Distribución de suministros adecuados:** Las empresa incluirá repuestos disponibles para un período de garantía de un año, en todos los casos.
- **Capacitación:** En diversas ocasiones, dependiendo de la complejidad o nivel tecnológico del producto en cuestión, a petición del cliente podemos prestar un servicio de capacitación a personas en el manejo de algunos equipos, el cual puede ser presencial o vía online.
- **Monitoreo:** Consta de un seguimiento constante de los productos, para medir así su desempeño y rendimiento, de manera que podamos conocer y prever

posibles averías, así como aconsejar a nuestro clientes sobre el correcto uso de los mismos.

- **Precio**

Se presenta una variedad de precios según el producto, y contamos con un amplio rango que se ajusta a las necesidades del cliente, dependiendo principalmente del estado de la maquinaria, marca, año y horas de trabajo. La relación de precios²⁷ aproximados que se ofrece al cliente según tipo de maquinaria es la siguiente:

PRODUCTO	PRECIOS (€)
EXCAVADORA DE CADENA	21.000-125.000
EXCAVADORA DE RUEDAS	40.000-165.000
MINI-EXCAVADORA	10.000-58.000
RETRO-EXCAVADORA	10.500-68.000
DUMPER	32.000-150.000
MINI-DUMPER	2.700-30.000
PALA CARGADORA	50.000-180.000
CARRETILLA ELEVADORA	3.000-55.200 ²⁸
MINI CARGADORA	7.000-27.000
GRUPOS ELECTRÓGENOS	2.000-21.000

- **Distribución**

La distribución del producto se realiza mediante envío de la mercancía a los clientes, siendo el trayecto y el destino el escogido por estos últimos. El transporte entre países en la presente relación comercial es principalmente el marítimo, debido a la naturaleza de los productos, ya que por sus pesos y tamaños no permite el uso del transporte aéreo o terrestre a grandes distancias, ya que los costos serían muy elevados.

El transporte marítimo para la distribución de los productos es el ideal por su capacidad y por sus costes, que si bien siguen siendo elevados en el caso, resulta el más económico y eficiente para la maquinaria de construcción en comparación con el resto de medios de transporte.

²⁷ Lista de Precios adjunta en el catálogo 2011

²⁸ Entre 3.300 y 65.000 € de motor diesel, 2.500 y 30.250 € motor eléctrico y de 7.700 y 55.200 € en carretillas 4X4.

- **Promoción**

Debido a su naturaleza industrial los productos no cuentan con un mercado muy diversificado, al contrario, es muy específico y por eso su promoción se orienta a un grupo determinado de clientes, a quienes se les ofrecen por medios informativos más directos nuestros productos, promocionando a su vez servicios de soporte y ayuda técnica, características fundamentales del marketing industrial.

El producto se promociona a través de la página Web Global de HTD, en revistas especializadas, en promoción o mercadeo directo a través del envío de un catálogo a potenciales clientes del sector en los países de destino y en ferias del sector de la construcción.

- **Web Global:**www.hispanotradaders.com: HTD cuenta con una página Web, disponible en distintos idiomas, convirtiéndose esta en nuestro principal punto de referencia de cara a nuestros clientes y proveedores, donde promocionaremos nuestros principales productos y servicios.
- **Publicaciones en revistas y webs especializadas:** A través de estos medios especializados en el sector de la construcción, HTD promocionará sus servicios para que de esta manera el público objetivo pueda familiarizarse con nuestra compañía y con las ventajas que ofrecemos. Para ello, no sólo buscará publicaciones en Angola y Ghana, ya que la mayoría de las empresas constructoras que trabajan en estos países provienen de Portugal, Brasil y Reino Unido.
- **Marketing Directo:** Esta es una de las principales estrategias de marketing con que contamos para poder implantarnos en los mercados de Angola y Ghana. Una vez determinados los potenciales clientes en el sector de la construcción, enviamos tanto por correo electrónico como por correspondencia física, nuestros catálogos (en formato físico y digital) que contienen de manera detallada la descripción de nuestros productos y servicios. La correspondencia física, incluirá un *pen drive* con los colores y el logo de HTD, que contendrá el catálogo así como una presentación de nuestros productos y servicios.
- **Visitas comerciales y eventos en destino:** Una vez se hayan realizado los primeros contactos, buscaremos acudir de manera personal a los mercados de destino, para que de esta forma podamos buscar personalmente nuevos clientes y a su estrechar los lazos de confianza con los ya existentes. Este es un elemento clave en las operaciones de comercio internacional y más aún en el sector industrial, donde el contacto cara a cara se hace fundamental para que las negociaciones prosperen. Para ello, aprovecharemos las misiones comerciales promovidas por el ICEX y ANMOPYC dedicadas al sector de la construcción en estos países
- **Ferias Internacionales**²⁹: HTD contará con presencia en las principales ferias internacionales dedicadas al sector de la construcción, para de esta manera darnos a conocer en el sector, con el fin de consolidarnos en el mismo, y que nuestra marca sea conocida por nuestro público objetivo.

- **Plan de Comunicación**

Los **objetivos** fundamentales del plan de comunicación desarrollado, son transmitir una imagen de confianza, fiabilidad, eficacia y solvencia a nuestros proveedores, así como darnos a conocer a nuestros potenciales clientes, proyectando una imagen de marca, basada en:

²⁹En el Anexo 15 se adjunta un listado con las principales ferias internacionales del sector

- La calidad y el precio competitivo de nuestros productos
- La gestión integral de las operaciones
- Servicio Postventa eficaz
- Incrementos de productividad de nuestros clientes

Para ello trataremos de hacer llegar un **mensaje**, a una serie de **audiencias** elegidas estratégicamente, entre las que se cuentan, pymes de construcción establecidas en Ghana y Angola, asociaciones locales del sector, colegios de ingenieros y arquitectos, ministerios del ramo, entre otras.

Mensaje: En base a unos precios competitivos, a las marcas ofertadas, al servicio postventa y a la gestión integral ofrecida por HTD, nuestros clientes mejoran notablemente sus niveles de productividad.

- Clientes

Una vez comprobada la disponibilidad y amplia variedad de maquinaria de construcción de segunda mano dentro del mercado de origen (España), así como su competitividad en relación a los precios dentro del mercado internacional, el siguiente paso fundamental para el desarrollo de nuestra operación, es por supuesto, el apartado correspondiente a los clientes. Como hemos desarrollado a lo largo del proyecto, los mercados de destino para esta primera operación de HTD son los países del África Subsahariana, concretamente Angola y Ghana. El principal atractivo de estos destinos son los planes públicos y proyectos de inversión, en los que se prevé un gasto estimado en más de 400 millones de Euros destinado al sector de la construcción. Esto implica un impulso a gran escala para este sector, fomentando la inversión de las PYMES locales y de las grandes multinacionales extranjeras, principalmente las procedentes de Portugal, Brasil y Reino Unido.

El trabajo de hallar clientes en estos países presentó una serie de dificultades para HTD, principalmente por no contar con los recursos económicos necesarios para realizar visitas comerciales y por la complejidad que representa el acceso a la información, relativa al sector privado de dichos países. Ante esta realidad, optamos por utilizar todos los recursos que teníamos a nuestra disposición y así poder realizar un estudio de mercado de dichos destinos y conocer a profundidad las características propias del negocio de la construcción en estos países.

Nuestras principales herramientas de investigación³⁰ fueron:

- **ICEX:** Mediante visitas a su oficina principal y comunicaciones vía correo electrónico, solicitamos al ICEX toda la información relativa a los países de destino Angola y Ghana, específicamente un listado de las principales empresas dedicadas a la construcción.
- **Oficinas comerciales de España en Angola y Ghana:** Contactamos con las oficinas comerciales españolas con sede en Luanda y Accra respectivamente, para que nos proporcionarán una lista de posibles clientes en el sector de la construcción. Ante tal solicitud, nos remitieron a las páginas Web de las Cámaras de Comercio de Angola y Ghana.
- **Cámaras de Comercio de Angola y Ghana:** Solicitamos información a las respectivas Cámaras de Comercio de Angola y Ghana. En la "Câmara de Comércio e Indústria de Angola" encontramos muy poca información, pero al menos hacía referencia a dos compañías dedicadas al sector de la construcción

³⁰ Comunicaciones institucionales adjuntas en el Anexo 16

en Luanda. Por su parte, "The Ghana Chambers of Commerce & Industry", no contestó a nuestras solicitudes y en su página Web no obtuvimos ningún tipo de información.

- **Visitas a las Embajadas y Consulados de Angola y Ghana:** Requerimos cita en las embajadas de los países de destino, para así poder obtener información acerca de los potenciales clientes en el sector de la construcción. Tras una serie intentos fallidos, logramos ponernos en contacto con el consulado de Ghana, quien nos proporcionó una lista reducida de empresas dedicadas al sector. Por su parte, la Embajada, el Consulado y la Oficina Comercial de Angola en España no contestaron nuestra solicitud.
- **Contactos en multinacionales del sector de la construcción:** Acudimos a distintos contactos en el sector de la construcción, específicamente de aquellas grandes empresas que realizan trabajos en Angola y en Ghana. Tuvimos la posibilidad de contactar con parte del personal de ODEBRECHT, radicado en Luanda desde hace unos años. Nos explicaron el proceso de contratación de maquinaria que llevan a cabo y nos dieron de la misma manera, una serie de referencias de distintas empresas a quienes podríamos contactar, las cuales estaban divididas entre aquellas empresas dedicadas per se a la construcción y otras PYMES que se dedicaban a alquilar maquinaria a este primer grupo de empresas.
- **Búsquedas en la World Wide Web:** Una vez agotados los recursos antes descritos, nos enfocamos en hacer una búsqueda meditada por Internet, donde a través de artículos de revistas, periódicos, páginas amarillas, planes de gobierno, etc. Logramos encontrar una serie de empresas que cumplían los requisitos necesarios para ser consideradas potenciales clientes de HTD.

Una vez concluido el proceso de investigación, procedimos a enviar una serie correos electrónicos a la lista de potenciales clientes en Angola y Ghana. Este proceso de "*mailing*" consistía, en la redacción de una corta presentación, escrita en portugués e inglés respectivamente, y como archivo adjunto, nuestro catálogo de productos, el cual contiene una ficha técnica con toda la gama de maquinaria que ofrecemos, así como los precios de referencia cifrados en Euros y en condiciones de venta Ex work según los Incoterms 2010.

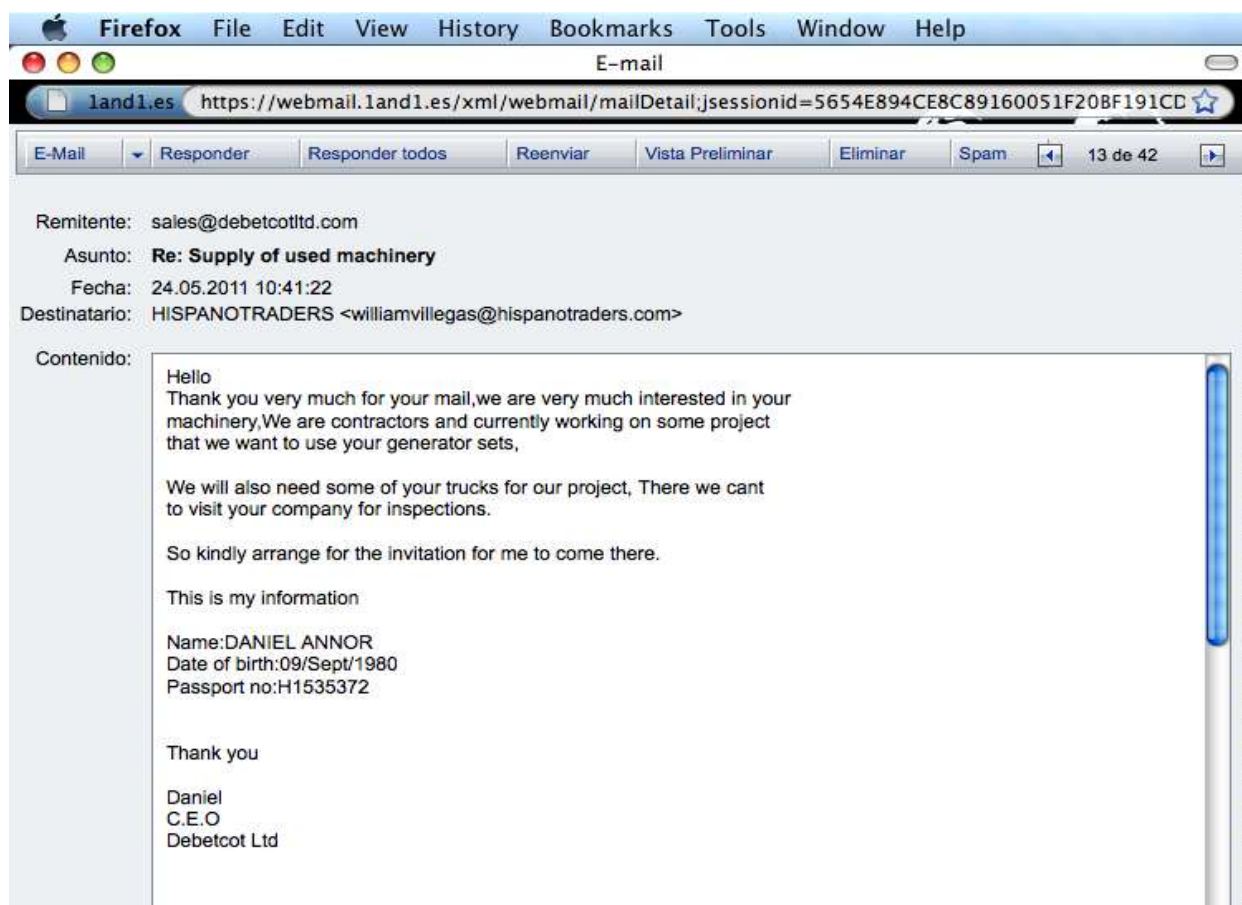
Las compañías contactadas por HTD en Angola y Ghana, fueron las siguientes:

REPUBLICA DE ANGOLA		
EMPRESA	CONTACTO	PÁGINA WEB
Urbanova	Teléfono: (+244) 926 400028 E-mail: dlobo@urbanova.co.ao / dausampaio@urbanova.co.ao	www.urbanova.co.ao
Oluila	Teléfono: (+244) 222 400 773 E-mail: oluila@netcabo.co.ao	
Barloworld	Tel: +244 (222) 460605 E-mail: info@barloworld- angola.com	www.barloworld.com
Odebrecht Angola	Teléfono: (+244) 222 67-8452.	www.odebrechtangolaimob.com
OPWAY	Teléfono: +244 933 344 406 E-mail: geral@opwayangola.co.ao	www.opwayangola.co.ao
Mota-Engil	Teléfono.: +244 222 350 552 E-mail: geral@mota-engil.co.ao	
CONDURIL	Teléfono: (00 244) 222310153 E-mail: expgeralluanda@mail.conduril.com	www.conduril.pt/en/angola.php
MEM	E-mail: geral@memangola.com	www.memangola.com

REPUBLICA DE GHANA		
EMPRESA	CONTACTO	PÁGINA WEB
M. Barbisotti & Sons LTD	Tel: +233-22-202435 E-mail: m.barbisotti@mbsghana.com	www.mbsghana.com
WBHO Ghana Ltd.	Tel: +27-11-321-7200 E-mail: info@wbhoughana.com	
Mansco Quarry Ltd.	Tel: +233-244-053552 E-mail: manscoquarry@yahoo.com	
Cpcp-Ghana	E-mail: info@cpcp-ghana.com	www.cpcp-ghana.com
Construction planners (GH) LTD	Tel: +233-021-521192 E-mail: info@constructionplanners.net	www.constructionplanners.net
Debetcot LTD	Tel: +233-24-6904609 E-mail: sales@debetcotltd.com	www.debetcotltd.com
Amrit Real Estate Ventures	Tel: +233-030240431 E-mail: info@amritestateventures.com	www.amritestateventures.com
Artikas Ltd.	Tel: +233-0303211972 E-Mail: info@artikas.com.gh y sales@artikas.com.gh	www.artikas.com.gh
Barmas Co. Ltd.	Tel: +233-0302772351 E-mail: info@barmas.com	www.barmas.ghana4u.com
Battis Co. Ltd.	Tel: +233-024-6379314 E-mail: info@battisworld.com	www.battisworld.com

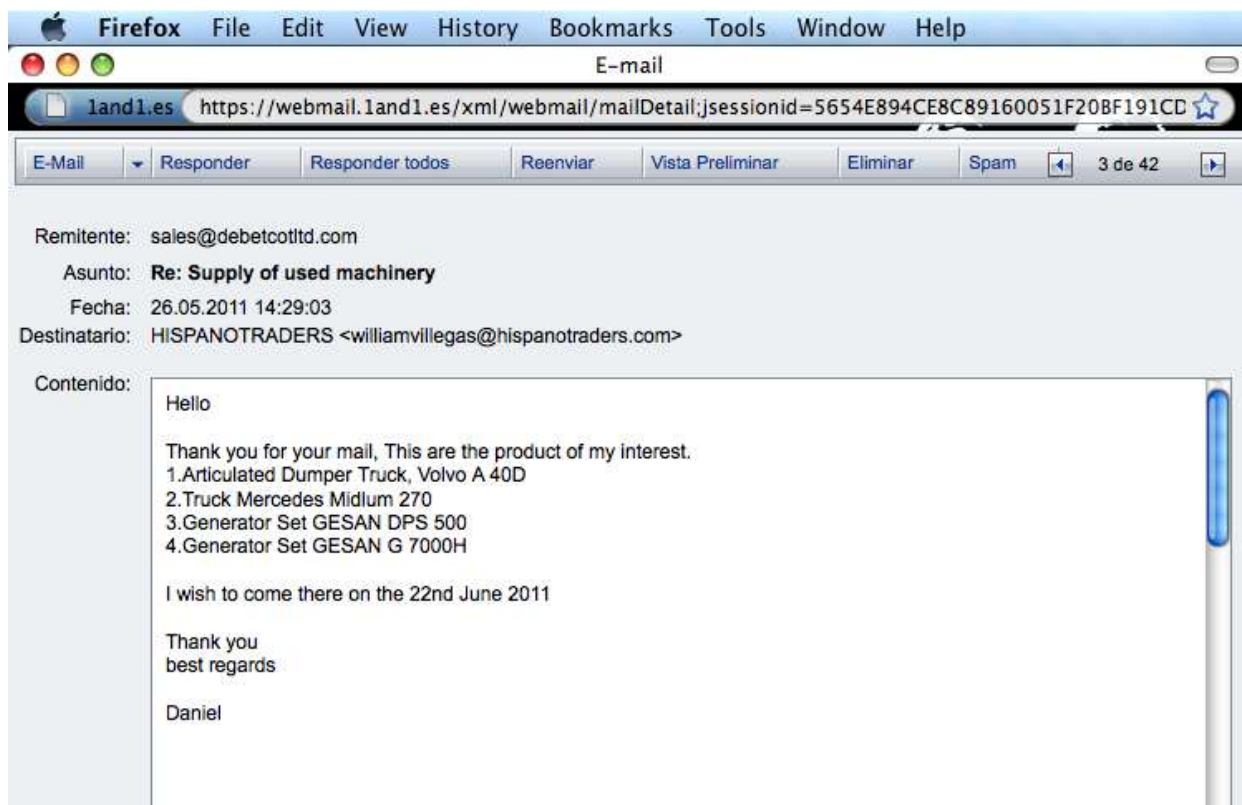
Una vez finalizado el proceso de "mailing" a todas las empresas señaladas anteriormente, fue muy grato confirmar el interés por parte de una de las empresas a las que habíamos enviado nuestro catálogo comercial. Se trata de DEBETCOT LTD³¹ (en adelante, Debetcot) que mostró a través de su presidente Daniel Annor, un gran interés en nuestros productos y servicios, solicitándonos a su vez, si era posible realizar una visita a Madrid para comprobar las condiciones de la maquinaria. De esta manera, HTD cumplió su objetivo de conseguir un primer cliente, demostrando de esta manera la factibilidad de este proyecto en el mundo del comercio internacional.

A continuación, se adjunta la correspondencia vía e-mail mantenida con dicha compañía:



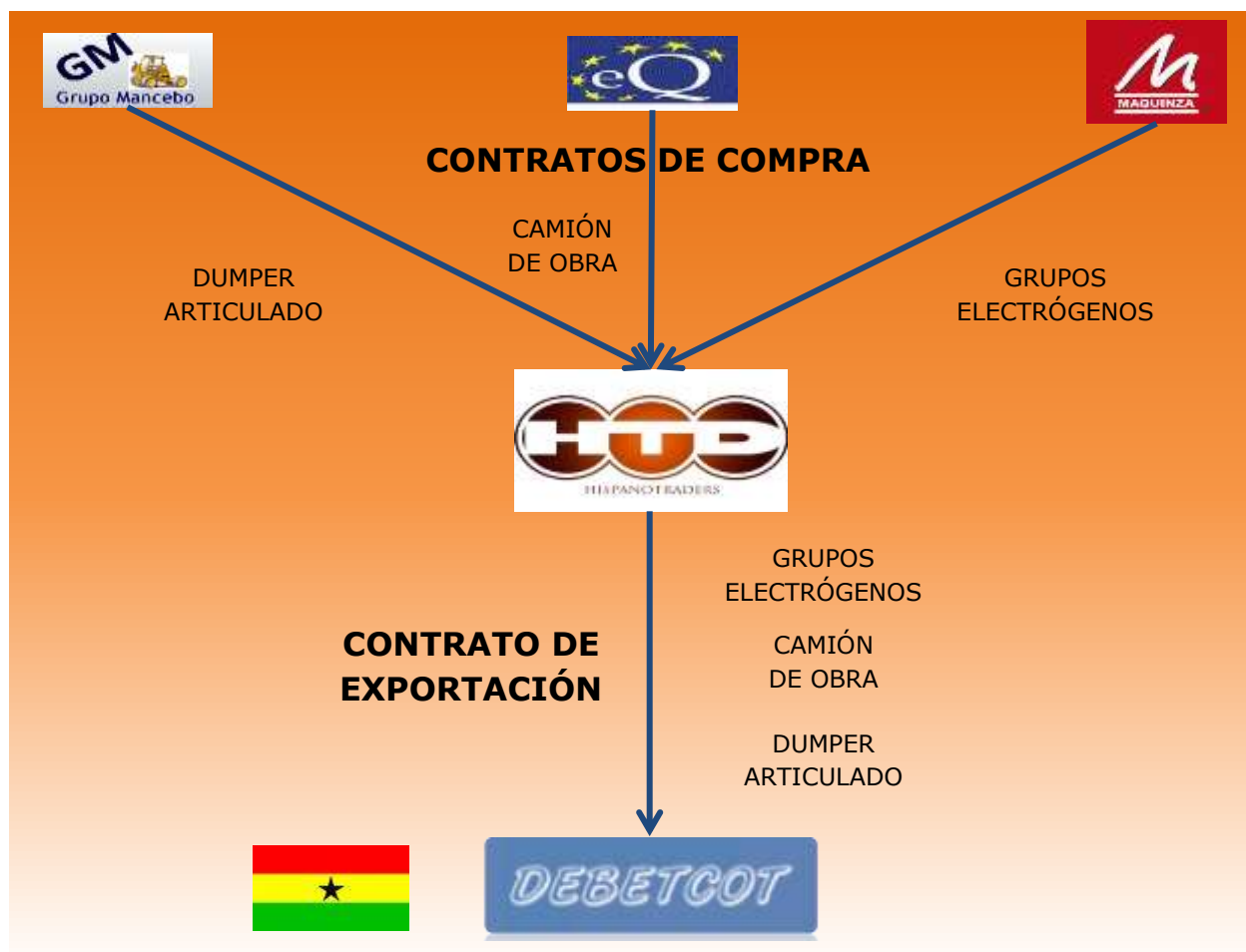
En un segundo e-mail, como respuesta de un e-mail nuestro donde le solicitamos que nos confirmara y especificara la maquinaria en la que tenía interés, nos envió la siguiente respuesta:

³¹ Comunicaciones Debetcot y página Web de la compañía adjuntas en el Anexo 17



Por tanto, desarrollaremos el resto de la operación sobre la base de la petición recibida por parte de la empresa Debetcot, de la República de Ghana.

El siguiente esquema ilustra la operación comercial a desarrollar:



En primer lugar, conviene resaltar que se trata de una operación triangular, ya que HTD realizará todas las labores de compra y venta entre las empresas suministradoras españolas, Grupo Mancebo (Dumper articulado Volvo A 40 D), Eurocalidad de Maquinaria (Camión Renault Midlum 270) y por último Grupo Maquinza (Grupos electrógenos Gesan DPS 500 y el Gesan G 7000 H), y la compañía demandante, Debetcot localizada en Ghana.

Procederemos a elaborar una oferta, con la maquinaria solicitada, y se la enviaremos a Debetcot para su estudio y confirmación de la operación. Una vez acordada la oferta con Debetcot, formalizaremos toda la operación mediante los contratos de compra-venta correspondientes con Grupo Mancebo, Eurocalidad de maquinaria, y Grupo Maquinza, y por otro lado, el contrato de exportación con Debetcot. Acto seguido se procederá a la adquisición de la maquinaria a los proveedores arriba indicados, así como el envío de la misma a Debetcot, de cara a satisfacer la operativa triangular recogida en los diferentes contratos.

Esta operativa, tal y como se verá más adelante, permite a HTD minimizar los riesgos, es decir, limitar las necesidades de financiación derivadas de la operación, ya que únicamente se adquirirá maquinaria previamente vendida, con lo que se eliminan los costes de stockaje y almacenaje, y se reducen al mínimo los recursos financieros necesarios para el correcto desarrollo de la operación.

6.2 FISCALIDAD

- Origen: España

• Proveedores

Con el objetivo de realizar una compra exenta de IVA, para no afrontar los costes financieros derivados de la operación, negociamos con nuestros proveedores la venta bajo el régimen aduanero de depósito franco, en el puerto de Valencia. Para la vinculación de las mercancías a dicho régimen, se requiere únicamente el documento de entrada en depósito franco³².

Una vez incluida la mercancía en régimen de depósito franco, se procederá a realizar la operación de compraventa exenta de IVA, por lo que no se devengará este impuesto y por tanto no habrá de cumplimentarse ningún modelo.

El objetivo es que esta compraventa, se realice el mismo día en que las mercancías se vinculen al régimen de depósito franco y se ultime dicho régimen para proceder a la exportación.

• Formalidades en el país de exportación³³

Para poder exportar las máquinas objeto de la primera operación comercial de HTD, el primer paso consiste en vincularlas al régimen de exportación Según el CAC (Código Aduanero Comunitario), salvo las mercancías incluidas en el régimen de perfeccionamiento pasivo o en el régimen de tránsito, lo cual no es el caso de esta operación, todas las mercancías deberán incluirse en el régimen aduanero de exportación (artículos 161, 162 y 164). Mediante este régimen la operación quedará exenta de IVA dentro del territorio español.

El principal trámite que deberemos formalizar será la declaración de exportación, conformada por los ejemplares 1, 2, 3, 4 y 9 del Documento Único Administrativo (DUA).

- **Ejemplar nº1:** Para la aduana de expedición.
- **Ejemplar nº2:** Sin uso actual para la elaboración de estadísticas, puede utilizarse como acuse de recibo por parte de la Aduana de la documentación de las declaraciones EDI asignadas a circuito naranja o rojo.
- **Ejemplar nº3:** Es el ejemplar que queda en posesión de nuestra empresa.
- **Ejemplar nº4:** Se presentará cuando sea necesario justificar el carácter comunitario de las mercancías.
- **Ejemplar nº9:** Es en el que se reflejará el levante de la mercancía y el que nos autoriza a embarcarla.

En el momento de cumplimentar el DUA se nos pedirá una relación de las partidas arancelarias de los bienes que vamos a exportar. En el caso de los productos incluidos en nuestra operación, la **clasificación arancelaria** es la siguiente:

³² Documento de Entrada a Depósito Franco adjunto en el Anexo 18

³³ Documentación necesaria para la exportación, recogida en el Anexo 19

PRODUCTO	PARTIDA ARANCELARIA
Dúmpster	8704.10.10
Camión de Obra	8704.22.99
Grupo Electrónico 500 Kva	8502.13.20.90
Grupo Electrónico 7 Kva	8502.11.20.90

Junto con el DUA de exportación, deberemos adjuntar los siguientes **documentos**:

- **Factura comercial:** Documento contable que emite el vendedor en forma definitiva y sirve como comprobante de la operación. La compraventa se instrumenta en este documento.
- **Documento relativo al transporte:** En nuestro caso al tratarse de un transporte por vía marítima, deberemos presentar un juego completo de conocimientos de embarque 3/3, más 3 copias no negociables, endosados a la orden con las menciones "flete pagado" y "limpio a bordo". El conocimiento de embarque es un contrato de transporte que contempla las obligaciones de las partes. Se constituye con el título de propiedad del tenedor, siendo a su vez el recibo de la mercancía por parte de la naviera.
- **Póliza de seguro:** Documento que certifica la cobertura de riesgos derivados del transporte de mercancías, desde el punto de origen hasta el destino, cubriendo el 110 % del valor CIF de la mercancía.
- **Packing list:** Documento comercial que tiene por objeto detallar el contenido de las mercancías contenidas en cada bulto.
- **Certificado de Inspección:** Documento que certifica que la mercancía coincide con la declarada en cuanto a calidad, precio y cantidad. La revisan compañías privadas multinacionales, que pueden ser las mismas que emiten el certificado de calidad, previo al embarque del producto.

El DUA de exportación se presentará ante la Aduana de salida de la Unión Europea (exportación directa), o en cualquier otra Aduana (exportación indirecta). En nuestro caso, la Aduana elegida tanto para la salida de la mercancía de la UE, como para realizar el despacho es la Aduana de Valencia.

Dicha Aduana, deberá asegurarse de que las mercancías presentadas se corresponden con las que se han declarado, y certificará la salida de éstas a través de un visado en la parte posterior del ejemplar nº3 del DUA en el que figurará la fecha y la Aduana mediante un sello.

Las formalidades correspondientes serán llevadas a cabo a través de un agente de aduanas contratado por HTD, que será la persona a quien se le devolverá el ejemplar nº 3 del DUA sellado.

- **Fiscalidad en Destino: Ghana**

• **Aranceles e IVA**

Al desarrollar la presente operación en condiciones CIP y CIF, HTD no se encargará del despacho de aduanas, ni de los trámites necesarios en el país de destino, sin embargo, para conocer el nivel de competitividad y el grado de burocracia exigida para la importación en Ghana se llevará a cabo un breve estudio de las formalidades aduaneras a cumplimentar.

Para realizar importaciones en Ghana, se deberán determinar las partidas arancelarias de las mercancías en destino, para saber cuál será el arancel y el IVA a pagar en el despacho aduanero. Para ello, se ha de buscar en la páginas Web de aduanas del gobierno de Ghana, en concreto, www.ghanacustoms.gov.gh/tariff.htm

El arancel aplicable a la importación de los productos objeto de la primera operación de HTD, es un porcentaje sobre el valor en aduana ("ad valorem"). En el caso de los dumpers y los grupos electrógenos de 500 Kva, el arancel y el IVA son del 0%, mientras que para los camiones y los grupos electrógenos de 7 Kva el arancel es del 5% y el IVA del 12,5.

La **clasificación arancelaria** en destino es la siguiente:

Producto	Partida Arancelaria
Dúmpers	8704.10.00.00.
Camión de Obra	8704.22.00.00
Grupo Electrónico 500 Kva	8502.13.00.00.
Grupo Electrónico 7 Kva	8502.11.00.00

• **Formalidades en Destino**

Para determinar la documentación necesaria a entregar en el país de destino se ha de consultar tanto la página web de aduanas del gobierno de Ghana como la página Web de la Comisión Europea sobre trámites aduaneros en el extranjero "Market Access Database", cuya dirección es <http://madb.europa.eu>.

A continuación se describen brevemente los documentos a presentar en Ghana, los cuales deben ser cumplimentados en inglés³⁴:

- **Import declaration form (IDF):** Documento que detalla de los bienes a importar. Debe ser emitido 21 días antes de la llegada de los bienes. El importador deberá suministrar los detalles relevantes al agente de aduanas, el cual captura esta información y transmite la declaración de importación (IDF) al sistema Ghana Tradenet (GCNet), una interfaz entre las aduanas de Ghana y los operadores económicos. Si así lo quisiesen, los importadores podrían solicitar la autorización pertinente a la Aduana para auto despacharse sin intervención del Agente de Aduanas.

³⁴ En el Anexo 20 se adjunta la documentación necesaria en destino

- **Manifest:** Documento que notifica a las autoridades aduaneras la llegada de un buque resumiendo la relación de bienes cargada a bordo. Debe ser emitido por el transportista o su agente 72 horas antes de la llegada del buque. Deberá ser emitido electrónicamente a través del sistema Ghana Tradenet (GCNet).
- **Customs import declaration:** Formulario oficial para el despacho en aduanas.
- **CEPS Registration:** Documento que certifica que el portador se encuentra registrado en el servicio de aduanas (Customs, Excise and Preventive Service). Es un requisito para los procedimientos de despacho y debe ser realizado por el importador en el departamento de tesorería.
- **Combined certificate of value and invoice:** Documento que contiene los detalles de la transacción incluyendo información para el cálculo del valor en aduanas. Deberá ser emitido por triplicado.
- **Commercial invoice:** Documento que contiene los detalles de la transacción y debe ser emitido por triplicado siendo requerido para el despacho de aduana. No es necesario presentarlo de una forma específica.
- **Pro forma invoice:** Documento que contiene los detalles de la transacción preparada previamente a la propia facturación, siendo requerida por el importador para el proceso de inspección en destino.
- **Packing list:** Documento comercial que tiene por objeto detallar el contenido de las mercancías contenidas en cada bulto.
- **Bill of lading:** El conocimiento de embarque es un contrato de transporte que contempla las obligaciones de las partes. Se constituye como el título de propiedad del tenedor, siendo a su vez el recibo de la mercancía por parte de la naviera.
- **Tax identification Number:** Documento que certifica que el portador está registrado ante las autoridades de Hacienda. Este documento es requerido para el despacho en aduanas y debe ser incluido en la declaración de importación (Import Declaration Form).

El valor en aduana se calcula sobre el valor CIF (Cost, Insurance and Freight) de la mercancía, mientras que el IVA se calculará sobre el agregado del valor en aduana y el arancel.

6.3 TRANSPORTE Y SEGURO

- Transporte

El medio de transporte seleccionado para el desarrollo de la operación, ha sido el transporte por vía marítima, al ser la naturaleza de nuestros productos determinante para el uso de este medio. La modalidad más adecuada para la contratación del transporte en este caso, es el fletamento por viaje, ya que solo se realiza un envío con la mercancía hasta el país de destino, por lo que HTD ha solicitado la cotización correspondiente a diversas transitarias³⁵ bajo esta modalidad, la cual se detallará más adelante.

Al ser nuestros productos maquinaria de construcción de segunda mano, constituyen una gama de tamaños y pesos muy variada, lo que conlleva que no tengamos una homogeneidad en la forma de transportar dicha mercancía. La dificultad del transporte se presenta al momento del grupaje de la misma, ya que en su mayoría no entra en contenedores, y tendrá que ser transportadas bajo la modalidad Rolling Cargo.

En la presente operación, procederemos a enviar desde el puerto de Valencia, España, un camión Dumper Volvo de 20 toneladas aproximadas, un camión Renault Midlum 270 de 7 toneladas aproximadas, un grupo electrógeno Gesan DPS 500 de 4 toneladas aproximadas y por último, un grupo electrógeno Gesan 7000 H de 70 kilos, al puerto de Tema en Ghana.

Como podemos observar, el principal inconveniente que se presenta es el del grupaje antes mencionado, ya que los dos camiones se transportan como mercancía en Rolling Cargo y los generadores en contenedores. Existe la opción de abaratar costes de transporte si se envían en buques diferentes pero esta posibilidad no está contemplada en nuestro caso, dado que hemos estimado escoger la opción menos ventajosa con el único objetivo de reservarnos instrumentos de negociación con al cliente, pero la estimación inicial que nos han cotizado verbalmente, supondría un ahorro aproximado del 20% de los costes de transporte.

En relación al precio del transporte hemos solicitado vía correo electrónico una cotización ALL INCLUDED, desde origen hasta el principal puerto de Ghana, el puerto de Tema, en condiciones CIF, la cual nos fue proporcionada por la empresa transitaria OPERINTER VALENCIA S.A., ya que ofrecía los precios más competitivos y que mejor se adecuan a nuestras necesidades.

Finalmente, debemos destacar el tiempo de entrega de la mercancía, el cual se estima en 4 días para el transporte interior, desde origen hasta el puerto de Valencia (puerto de salida de la mercancía) más 17 días desde el momento del embarque, tomando en cuenta que los buques salen cada 15 días.

El precio de flete por producto es:

³⁵ Comunicaciones con transitarias recogidas en el Anexo 21

PRODUCTO	FLETE Y GASTOS	MODO
Dumper Volvo A 40 D	6.400,00 €	Rolling Cargo
Camión Renault Midlum 270	2.000,00 €	Rolling Cargo
Generator Sets	2.550,00 €	Contenedor
TOTAL	10.950,00 €	

Es necesario destacar que en el puerto de Tema no se permite la introducción de camiones de más de 10 años de fabricación, pero no es el caso de la presente operación, ya que nuestros dos camiones son del año 2006.

Por otro lado, tenemos que señalar que el transporte de la mercancía desde la ubicación de nuestro proveedor hasta el puerto de Valencia, se hace mediante contenedor y camión portacontenedor para los grupos electrógenos, mientras que el transporte del Dumper y del camión Renault se hace por la autopropulsión de los mismos, estando los costes derivados de éste transporte en el precio de Flete y Gasto que hemos señalado anteriormente.

Es importante aclarar que las condiciones de venta de los productos de la presente operación, que serán estipulados en los contratos con nuestro cliente, serán para el caso de los camiones en condición CIF y para los grupos electrógenos en condición CIP. Esto se debe a que en las modificaciones de los Incoterms en 2010, la mercancía por contenedor se considera de modo multimodal, y se recomienda la diferenciación de Incoterms aunque sus costes y condiciones sean las mismas.

Los costes del flete serán utilizados para calcular el precio de venta de la mercancía, ya que las condiciones de venta son ALL INCLUDED CIF y CIP, por lo que el precio de transporte y seguro corre por cuenta de HTD, y la transmisión de los riesgos se produce en el momento del embarque de la mercancía.

En este sentido, los costes de transporte y seguro que soporta HTD serán trasladados al cliente en el precio de venta, al que se le sumará el margen de beneficio estimado.

- Seguro

La cotización de seguro fue suministrada por la empresa OPERINTER VALENCIA, S.A., donde se asegura la mercancía por el 110% de su valor CIF, y para el cálculo de la prima a pagar se toma el 0,33% sobre el 110% del valor CFR de la mercancía, con un mínimo de 36 euros, y acordando una franquicia por 400 euros

Por lo tanto las primas a pagar por los productos serían:

PRODUCTO	VALOR CFR	110 % CFR	PRIMA (0,33% sobre 110% CFR)
Dumper Volvo A 40 D	151.400,00 €	166.540,00 €	549,59 €
Camión Renault Midlum 270	35.040,00 €	38.544,00 €	127,20 €
Generadores Electrógenos GESAN	38.050,00 €	41.855,00 €	138,12 €
TOTAL			814,91 €

De esta forma, los gastos totales de flete más seguro serían:

GASTO FLETE TOTAL	GASTO SEGURO TOTAL	FELTE+SEGURO TOTAL
10.950,00 €	814,91 €	11.764,91 €

6.4 CONTRATACIÓN

En el desarrollo y ejecución de una operación de comercio internacional, hay un elemento fundamental que es el contrato, que viene determinado por el tipo de operación. Como en el presente caso HTD realizará una operación triangular, siendo las partes los proveedores, el cliente y la propia HTD, se realizará la contratación para el desarrollo de la operación mediante contratos de compra venta correspondiente a cada relación establecida con los proveedores y el cliente.

Actualmente la operación triangular se lleva a cabo con tres de los proveedores y con Debetcot, el cliente, localizado en Ghana, por lo que se emplearán tres contratos³⁶ de compraventa, uno por cada proveedor, y un contrato de exportación con el cliente ghanés.

En los contratos de compraventa se regulan los derechos y obligaciones entre los proveedores y HTD, donde el objeto del mismo es la maquinaria de construcción de segunda mano, representada en este caso por un Camión Dumper VOLVO, un camión RENAULT Midlum 270 y dos grupos electrógenos marca GESAN, cuyas especificaciones son detalladas en el contrato. Asimismo, es necesario establecer al detalle las condiciones de la operación, donde hacemos especial énfasis en la cláusula que establece la fecha de entrega de la mercancía, así como las condiciones de compra, el precio de los productos y los medios de pago, ya que son factores clave en su ejecución.

El segundo es un contrato de exportación, entre HTD y Debetcot, donde se establecerán las condiciones de venta que en este caso se determinan por posición CIF puerto de Tema, para el caso de los camiones Volvo y Renault, y en posición CIP puerto de Tema, para los grupos electrógenos en contenedores, siguiendo los lineamientos pautados en los Incoterms del 2010, además, se destaca también como en el contrato anterior, la importancia de la fecha de entrega, el precio de venta y la forma o medios de pago, ya que son elementos necesarios para la total transparencia y efectividad del contrato, lo que conlleva una mejor ejecución de la operación.

De esta manera, al constituir contratos individuales de compraventa con los proveedores y un contrato de exportación aparte con el cliente, se evita una relación directa entre ellos.

En este sentido, la operación sería la siguiente: en el momento de la firma y aceptación de la oferta presentada a Debetcot, mediante la firma del Contrato de Exportación, se procederá a firmar los contratos de compraventa con los proveedores señalados previamente. Las condiciones establecidas en los contratos ya vienen recogidas tanto en las ofertas recibidas por parte de los proveedores, como en la oferta presentada por HTD a Debetcot.

Con el objetivo de minimizar el riesgo de la operación, se ajustarán las condiciones, tanto de plazo de entrega como de forma de pago, presentadas a Debetcot, con las recogidas en las ofertas de los proveedores.

³⁶ Anexo 22 Contratos de compra venta HTD-proveedores y contrato de exportación HTD-Debetcot

6.5 FINANCIACIÓN Y MEDIO DE PAGO

A la hora de decidir la forma de financiación más adecuada para el desarrollo de la operación, se consideraron dos opciones, el crédito a la exportación y el crédito documentario.

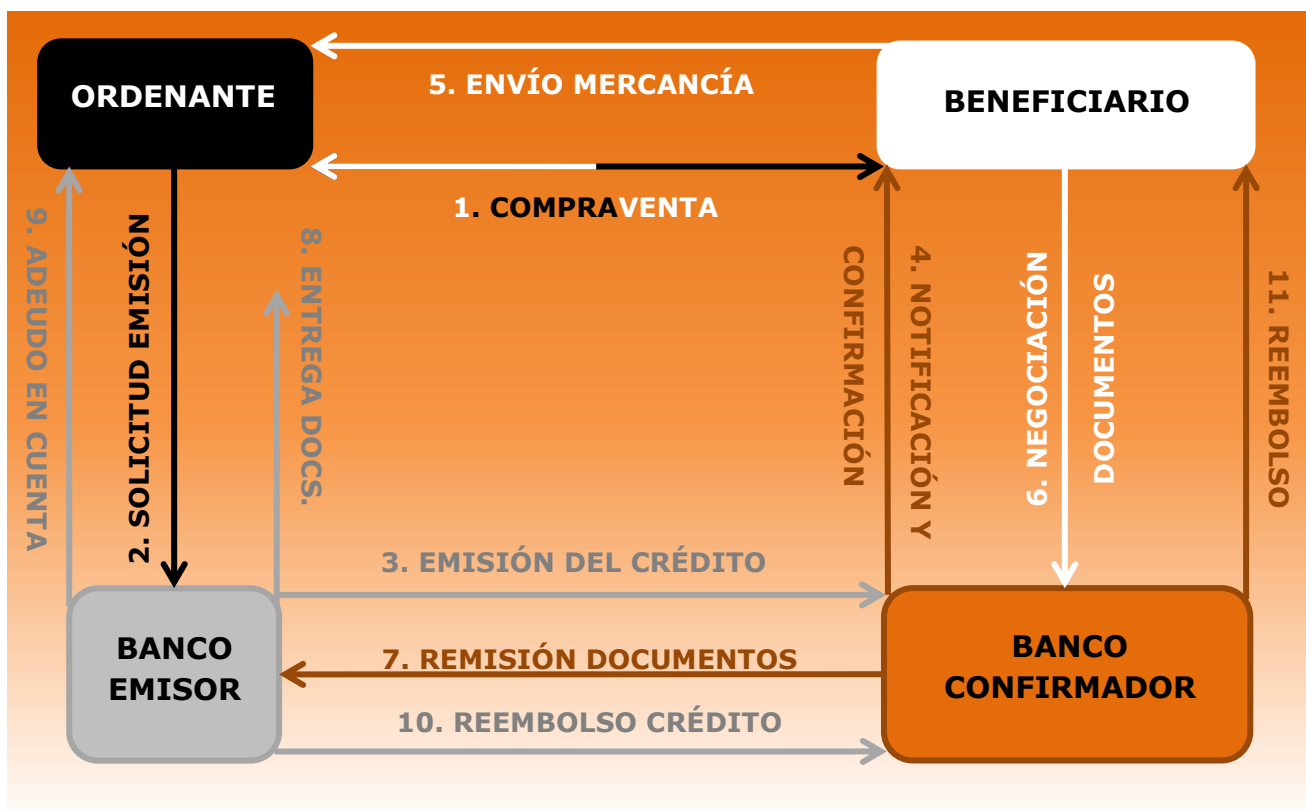
Dado que se trata de una primera operación y que por tanto no existe una relación sólida de confianza entre las partes, la seguridad, tanto para el exportador como para el importador, es una variable esencial. Asimismo, debido a circunstancias tales, como los plazos manejados, o las dificultades actuales para obtener financiación en condiciones aceptables, se opta por usar el crédito documentario como medio de pago, ya que sirve a los dos objetivos fundamentales, maximizar la seguridad y minimizar los costes de la financiación, al servir como respaldo para ésta.

Finalmente indicar que dada la naturaleza de la operación comercial, encaja más el pago mediante el crédito documentario. En el supuesto que las relaciones comerciales con el cliente fueran estables a medio y largo plazo, y que nos solicitara que le buscáramos una financiación, intentaríamos obtener un crédito a la exportación para las sucesivas operaciones.

La divisa elegida para llevar a cabo la operación es el Euro (€), ya que al tener que pagar a los proveedores en esta divisa, se elimina el riesgo de cambio, cobrando de nuestros clientes en la moneda europea.

- Medio de Pago: Crédito Documentario

El crédito documentario convenido para la operación se ha de aperturar³⁷ en un banco ghanés a solicitud del importador u ordenante, a favor del exportador o beneficiario, HTD. A partir de dicho instante comienza un proceso que se detalla en el siguiente esquema:



³⁷ Formulario de apertura de crédito documentario, adjunto en el Anexo 23

• Características del Crédito Documentario

El crédito documentario deberá ser abierto en un banco ghanés, o uno internacional establecido en Ghana, de primera línea. Lo ideal es que el banco emisor mantenga relación de corresponsalía con el banco avisador, un banco español de primera línea o uno internacional establecido en España, para evitar la participación de una tercera entidad bancaria que actúe como intermediario y encarezca la operación. Además habrá de reunir las siguientes características:

- **Irrevocable:** Modalidad de crédito documentario por la que la entidad emisora se compromete de forma irrevocable ante el beneficiario a pagar, aceptar o negociar el importe del crédito, siempre y cuando se de un rigor absoluto en el cumplimiento del condicionado del mismo. Esta circunstancia garantiza el cobro por parte del beneficiario, de cumplirse las condiciones establecidas en el crédito.
- **Confirmado:** De esta forma, se duplica la garantía de cobro para el exportador, ya que el banco confirmador asume ante el beneficiario, de forma propia y solidaria, los mismos compromisos de pago, negociación o aceptación que el banco emisor.
- **Pagadero a plazo:** El banco confirmador efectuará el pago con posterioridad a la entrega de documentos según lo fijado en el Contrato de Exportación.

• Costes Asociados

En la siguiente tabla se detallan los costes derivados del crédito documentario:

CONCEPTO	TARIFA
Comisión Tramitación	1,20% (Mínimo 50 €)
Comisión Aviso	0,10% (Mínimo 30,05€)
Comisión Confirmación	0,40% (Mínimo 34€)
Comisión Pago	0,20% (Mínimo 22€)
Comisión Descuento	Euribor+2% = Aprox. 5%

• Documentación Necesaria

La documentación a aportar para el correcto desarrollo de la carta de crédito, será la detallada en el contrato de exportación:

- Factura comercial
- Bill of Lading
- Póliza de seguro
- Packing list
- Certificado de inspección



- **Escandallo**

En la siguiente tabla se desglosan los costes, tanto fijos como variables, soportados por HTD en el desarrollo de la operación comercial.



OPERACIÓN:	MAQUINARIA 2ª MANO
PAÍS:	GHANA
	GRUPO MANCEBO
PROVEEDORES:	EUROCALIDAD
	GRUPO MAQUINZA
EXPORTADOR:	HTD
IMPORTADOR:	DEBETCOT LTD.
POSICIÓN DE VENTA:	CIF / CIP
OFERTA:	01-11-GH

MONTO CALCULO BASE		298,417.09
OFERTA PROVEEDOR		213,540.00
GRUPO MANCEBO - DUMPER ARTICULADO VOLVO A 40 D		145,000.00
EUROCALIDAD - CAMION RENAULT MIDLUM 270		33,040.00
GRUPO MAQUINZA - GENERADORES GESAN DPS 500		35,000.00
GRUPO MAQUINZA - GENERADORES GESAN G 7000 H		500.00
TRANSPORTE Y MANIPULACIONES ADUANAS		10,950.00
TOTAL COSTES FIJOS		224,490.00
SEGURO TRANSPORTE	0.33%	814.90
GASTOS FINANCIEROS COMISIONES CD (100%)	2.00%	5,968.34
GASTOS FINANCIEROS DESCUENTO CD (50%)	5.00%	7,460.43
GASTOS ESTRUCTURALES	5.00%	14,920.85
IMPREVISTOS	5.00%	14,920.85
MARGEN BRUTO	10.00%	29,841.71
TOTAL COSTES VARIABLES		73,927.09
PRECIO DE VENTA		298,417.09
COEFICIENTE DE PASO		1.33
AUTORIZADO Y APROBADO POR:		
DIRECTOR GENERAL		DIRECTOR COMERCIAL

A continuación, describimos cada uno de los capítulos que componen el escandallo:

- **Costes fijos**

- **Oferta Proveedores:**

- Un dumper articulado Volvo A 40 D adquirido a Grupo Mancebo.
- Un camión Renault Midlum 270 adquirido a Eurocalidad de Maquinaria.
- Un grupo electrógeno Gesan DPS 500 adquirido a Grupo Maquinza.
- Un grupo electrógeno Gesan G 7000 H adquirido a Grupo Maquinza.

- **Costes de transporte:** Desde los almacenes de nuestros proveedores hasta el puerto de destino.

- **Costes Variables**

- **Prima del Seguro de transporte:** Por un importe del 0,33% sobre el 110% del valor CFR de la mercancía.
- **Comisiones del crédito documentario:** 2% sobre el 100% del valor de venta de la mercancía
- **Descuento del crédito documentario:** 5% sobre el 50% del importe total de la operación comercial, al ser éste el porcentaje del crédito documentario que se ha de descontar.
- **Gastos estructurales:** Gastos derivados del mantenimiento de la empresa. Es la proporción de los gastos de funcionamiento de la empresa relacionados con la operación.
- **Imprevistos:** Partida con un doble objetivo, consistente en cubrir cualquier gasto no considerado, que pudiera ser consecuencia de la ejecución de la operación así como servir de potencial instrumento de negociación con el cliente, aumentando el margen de maniobra que nos permitirá mejorar la oferta inicial.
- **Margen bruto:** Es el beneficio bruto esperado de la operación, pudiendo este verse incrementado por los posibles ahorros en la partida de imprevistos, la partida de transporte y las partidas de gastos financieros.

Todas las cifras anteriores se han puesto con una visión conservadora, sin perder competitividad, dado que en las operaciones de comercio exterior hay que ser muy cuidadosos con todos los gastos adicionales no esperados que se puedan incurrir durante la ejecución de dichas operaciones.

- **Coeficiente de paso:**

Es el cociente entre el precio de venta y los costes fijos.

- **Cash Flow de la Operación³⁸**

Una vez elegido el crédito documentario, éste será la base de la estructura financiera de la operación, ya que la diferencia temporal entre los pagos a satisfacer a los proveedores y el que se ha de recibir del cliente, se solventará mediante el descuento bancario de dicho crédito.

Por tanto, una vez determinados el medio de pago y la forma de financiación y perfilada la operación, presentamos los flujos monetarios y financieros derivados de ella, en el siguiente cronograma:

³⁸ Anexo 24. Cash Flow de la Operación

DÍAS	1	2	3	4	5	6	7	8	22	23	24
1. COBRO 30% DEL CLIENTE - PEDIDO	89,525.13										
2. PAGO COMISIONES CRÉDITO DOCUMENTARIO	-5,968.34										
3. COBRO DESCUENTO DEL 50% DEL CRÉDITO DOCUMENTARIO	149,208.55										
4. PAGO COMISIONES DESCUENTO CRÉDITO DOCUMENTARIO	-7,460.43										
5. PAGO 100% PROVEEDORES - PEDIDO		-213,540.00									
6. PAGO 50% TRASPORTE				-5,475.00							
7. PAGO 100% SEGURO				-814.90							
8. TRANSPORTE ORIGEN A PUERTO DE VALENCIA					4 DÍAS						
9. COBRO 10% CLIENTE - EMBARQUE MERCANCIAS							29,841.71				
10. TRANSPORTE PUERTO DE VALENCIA A PUERTO DE TEMA								17 DÍAS			
11. PAGO 50% TRANSPORTE											-5,475.00
12. COBRO 10% CLIENTE - ENTREGA MERCANCIAS											29,841.71
SALDO	225,304.90	11,764.90	11,764.90	5,475.00	5,475.00	5,475.00	35,316.71	35,316.71	35,316.71	35,316.71	59,683.42

- **Día 1. Pedido en firme del cliente**

El primer paso consiste en la formalización del pedido del cliente en el correspondiente contrato de exportación, fijando un porcentaje en concepto de anticipo del 30%, que nos permita minimizar, tanto la cantidad, como el período de descuento del crédito documentario, con el objetivo de reducir los costes financieros tanto como sea posible, evitando además, descubiertos en la cuenta corriente de HTD.

- **Confirmación de Crédito Documentario:** Por parte del importador con HTD como beneficiario, por un importe de 298.415 €.
- **Cobro del 30% en concepto de anticipo:** Se recibirá el pago del 30% negociado en el contrato de exportación, que supone un montante de 89.525,13 €
- **Pago Comisiones del Crédito Documentario:** El 2% que suman las distintas comisiones bancarias a satisfacer relacionadas con el crédito. Dicha cifra asciende a 5.968,34 €
- **Descuento del Crédito Documentario:** El pago de la comisión asociada al descuento del 50% del crédito, ya que se ha de afrontar el pago a proveedores, antes de cobrar del cliente en el momento del embarque de la mercancía. Esto supone de forma conservadora, aproximadamente un pago de 7.460,43 €.

- **Día 2. Pedido en firme a proveedores**

Cerrado el contrato de exportación y resuelta la financiación mediante el crédito documentario, se procede a cerrar los tres contratos de compraventa con las respectivas empresas proveedoras.

- **Pago a proveedores:** Se abona la totalidad de las cantidades pactadas en los contratos de compraventa, ascendiendo dichas cantidades a 213.540 €.

- **Día 4. Transporte de origen al puerto de Valencia**

Se procede al traslado de la mercancía desde las instalaciones de los proveedores hasta el puerto de Valencia, donde se incluirán en el régimen de depósito franco, para realizar así, una compra exenta de IVA.

- **Pago del 50% del transporte:** Antes de dicho transporte se ha de abonar el 50% del total del pago, por este concepto, a la transitaria encargada de dicha operación. Esto supone un pago de 5.475 €.
- **Pago del Seguro:** De la misma manera, se ha de abonar el 100% de la prima del seguro, ya que la venta se realiza en posición CIF y CIP puerto de Tema³⁹, ascendiendo ésta a 814,90 €.

- **Día 7. Embarque de la mercancía**

Una vez embarcada la maquinaria en el puerto de Valencia con destino al puerto de Tema, se cobrará según lo estipulado en el contrato, el 10% de la cantidad total pactada. Esta cifra asciende a 29.841,71 €.

³⁹ Posición CIP Puerto Tema, Carriage and Insurance Paid To y CIF Puerto Tema, Cost Insurance and Freight según Incoterms 2010

- **Día 8. Transporte Internacional**

El trayecto puerto de Valencia–puerto de Tema se cubre por el buque, según lo dispuesto en la póliza de fletamento, en un plazo de 17 días.

- **Día 24. Llegada de la mercancía al puerto de Tema**

Con la llegada de las mercancías al puerto de Tema y su recepción por parte del importador, surgen dos nuevos flujos financieros.

- **Pago del 50% del transporte:** Al momento de la recepción de la maquinaria se procede al pago del 50% restante del total pactado. Esta cantidad asciende a 5.475 €.
- **Cobro del 10% del contrato de exportación:** Por último, en el momento de la recepción de las mercancías se cobrará el 10% restante del contrato de exportación, recibiendo un ingreso en cuenta de 29.841,71 €.

Por tanto, dada la estructura financiera de la operación, el importador obtiene la garantía de que la mercancía se le entregará en el lugar pactado en el momento convenido, mientras que el exportador se cubre contra un potencial impago por parte del importador. De esta forma el riesgo recae sobre los bancos emisor y confirmador, en última instancia, pudiendo asegurarse éste mediante la contratación de una póliza de cobertura de confirmación de créditos documentarios de CESCE, compañía española de seguros de crédito a la exportación.

- **Oferta**

Definida la operativa necesaria para el desarrollo de la operación comercial, se conocen todas las variables necesarias para concretar la oferta a realizar al cliente⁴⁰. En ella, se tratará de guardar cierto margen para dotar de flexibilidad la posición negociadora de HTD, sin poner en peligro la competitividad del precio ofertado.

De esta forma y en función de los resultados obtenidos tanto en el escandallo como en el cronograma financiero, definimos en la siguiente página la oferta en sus aspectos fundamentales:

⁴⁰ La oferta completa a enviar a nuestro cliente se adjunta en el anexo 25



Paseo de la Florida, 19, 5º D, 28008 Madrid
Tfno: + 34 912 086 632 Mob: +34 690 044 462
B-86.203296
e-mail: commercial@hispanotradere.com

QUOTATION: 01-11-GH

DEBETCOT, LTD.
ACCRA - GHANA
TELF.: +233 24 8904809 / + 233 20 6576780
E-MAIL: sales@debetcotltd.com
CONTACT: DANIEL ANNOR

QUOTATION	COUNTRY:	DATE:	TRANSPORT:
01-11-GH	GHANA	31/05/2011	CIF / CIP TEMA

CODE:	DESCRIPTION	QUANTITY:	UNIT PRICE:	AMOUNT IN €:
AD - VV A40D	ARTICULATED DUMPER VOLVO A 40 D	1	192.750,00 €	192.750,00 €
T - RN MID270	TRUCK RENAULT MIDLUM 270	1	43.950,00 €	43.950,00 €
GS - GN DPS500	GENERATOR SET GESAN DPS 500	1	46.550,00 €	46.550,00 €
GS - GN G7000H	GENERATOR SET GESAN G 7000 H	1	665,00 €	665,00 €
	TRANSPORT CIF / CIP PORT OF TEMA			14.500,00 €
TOTAL OFFER IN €				298.415,00 €

PAYMENT TERMS:

WITH A IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT OPEN BY A FIRST CLASS GHANAIAN OR INTERNATIONAL BANK IN FAVOUR OF HISPANOTRADERS, S.L. AND CONFIRMED BY THE BANK DECIDED BY HISPANOTRADERS, S.L. THE CONDITIONS OF THE IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT WILL BE AS FOLLOWS:

- 30% OF THE TOTAL AMOUNT, THAT IS, 89.524,50 € (EIGHTY NINE THOUSAND FIVE HUNDRED AND TWENTY FOUR EUROS WITH FIFTY CENTS) AT THE MOMENT OF THE CONFIRMATION OF THE IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT.

- 60% OF THE TOTAL AMOUNT, THAT IS, 179.049,00 € (ONE HUNDRED SEVENTY NINE THOUSAND FORTY NINE EUROS) AT THE MOMENT OF THE SHIPMENT OF THE GOODS AGAINST THE PRESENTATION OF THE FOLLOWING DOCUMENTS:

- ONE ORIGINAL OF THE COMMERCIAL INVOICE.
- ONE ORIGINAL OF THE BILL OF LANDING.
- SHIPMENT LIST
- TRANSPORT INSURANCE CERTIFICATE.

- 10% OF THE TOTAL AMOUNT, THAT IS, 29.841,50 € (TWENTY NINE THOUSAND EIGHT HUNDRED AND FIFTEEN EUROS WITH FIFTY CENTS) AT THE MOMENT OF COLLECTION OF THE GOODS BY DEBETCOT IN THE PORT OF TEMA (GHANA).



Paseo de la Florida, 19, 5º D, 28008 Madrid
Tfno: + 34 912 086 632 Mob: +34 690 044 462
B-86.203296
e-mail: commercial@hispanotradem.com

QUOTATION: 01-11-GH

DEBETCOT, LTD.

ACCRA - GHANA
TELF.: +233 24 8004809 / + 233 20 6576760
E-MAIL: sales@debetcotltd.com

CONTACT: DANIEL ANNOR



ARTICULATED DUMP TRUCK



It has a hinge between the cab and the dump box, but is distinct from semi-trailer trucks given that the cab is a permanent fixture, not a separable vehicle. Steering is accomplished via hydraulic rams that pivot the entire cab, rather than rack and pinion steering on the front axle. This vehicle is highly adaptable to rough terrain and is able to carry a much higher maintenance burden than most trucks.

ARTICULATED DUMPER VOLVO A 40 D

Brand	VOLVO
Model	A 40D
Operating Weight	19.470 Kg / 42.924 Lb
Loaded Weight	43.470 Kg / 95.824 Lb
Engine	Volvo D10BACE2
Year	2006
Working Hours	6.000 hours
Dimensions (length/width/height)	9.94 x 3.13 x 2.47 mts 32.61 x 10.27 x 11.38 ft



Paseo de la Florida, 19, 5º D, 28008 Madrid
Tfno: + 34 912 086 632 Mob: +34 690 044 462
B-86.203296
e-mail: commercial@hispanotradem.com

QUOTATION: 01-11-GH

DEBETCOT, LTD.
ACCRA - GHANA
TELF.: +233 24 8004809 / + 233 20 6576760
E-MAIL: sales@debetcotltd.com
CONTACT: DANIEL ANNOR



TRUCK



Heavy motor Vehicle designed for carrying or pulling loads. Unlike the articulated dump truck, the regular truck has the advantage of being able to be driven on highways.

TRUCK RENAULT MIDLUM 270	
Brand	RENAULT
Model	MIDLUM 270.15D
Cabin Weight	6.490 Kg / 14.308 lb
Total Weight	16.000 Kg / 35.284 lb
Engine	RENAULT
Year	2000
Working Hours	289.933 km / 180.208 Miles
Dimensions (length/width/height)	1.6 x 2.1 x 1.996 mts 3.28 x 6.56 x 2.28 ft in



Paseo de la Florida, 19, 5º D, 28008 Madrid
Tfno: + 34 912 086 632 Mob: +34 690 044 462
B-86.203296
e-mail: commercial@hispanotradem.com

QUOTATION: 01-11-GH

DEBETCOT, LTD.

ACCRA - GHANA

TELF.: +233 24 8904609 / + 233 20 6576760

E-MAIL: sales@debetcotltd.com

CONTACT: DANIEL ANNOR



GENERATOR SET



The generator is an autonomous unit bound to produce electricity outside current networks. According to his capacity, can serve domestic as much has industrial needs. The generator takes his power from another source, most of the time gas or diesel.

GENERATOR SET GESAN DP8 500	
Brand	GESAN
Model	DP8 500
Operating Weight	3972 Kg / 8851.8 Lb
Engine	2506A/E15TA/B2
Year	2004
Working Hours	N/A
Dimensions (length/width/height)	3,810 x 1,200 x 2,365 mts 12,5 x 3,94 x 7,70 ft
Deposit Capacity	943 lt



Paseo de la Florida, 19, 5º D, 28008 Madrid
Tfno: + 34 912 086 632 Mob: +34 690 044 462
B-86.203296
e-mail: commercial@hispanotradem.com

QUOTATION: 01-11-GH

DEBETCOT, LTD.

ACCRA - GHANA
TELF.: +233 24 6904609 / + 233 20 6576760
E-MAIL: sales@debetcotltd.com

CONTACT: DANIEL ANNOR



GENERATOR SET



The generator is an autonomous unit bound to produce electricity outside current networks. According to his capacity, can serve domestic as much as industrial needs. The generator takes his power from another source, most of the time gas or diesel.

GENERATOR SET GESAN G 7000 H	
Brand	GESAN
Model	G 7000 H
Operating Weight	70 Kg / 154.3 Lbs
Engine	GK 390
Year	2003
Working Hours	N/A
Dimensions (length/width/height)	0.88 x 0.53 x 0.53 mts 2.72 x 1.74 x 1.74 ft
Deposit Capacity	6.5 lt

Tel: +34 912 086 632 Mob: +34 690 044 462 E-mail: info@hispanotradem.com

7. CONCLUSIONES FINALES

En el presente proyecto, hemos intentado reflejar por escrito todos los conocimientos aprendidos durante el curso y utilizar todos los recursos a los que hemos tenido acceso. En este sentido, hemos intentado aplicar todas las asignaturas dentro del proyecto, ya que una de las características esenciales de este máster es que las materias guardan relación entre sí, formando un conocimiento integrado que se plasma en el proyecto de la manera más práctica posible.

Sin embargo, hay que ser conscientes de las limitaciones existentes, es decir, no siempre es posible llevar el proyecto a la práctica, fundamentalmente por la falta de medios materiales y económicos de los alumnos que se requieren a nivel profesional dentro del área de comercio internacional.

A pesar de estas limitaciones, fue una grata sorpresa ver como nuestro trabajo recogía sus frutos recibiendo una solicitud de oferta concreta de un potencial cliente antes de la entrega del presente proyecto, poniendo de manifiesto que nuestra idea de dar salida al inmenso stock de maquinaria de construcción de segunda mano existente en España hacia países de África Subsahariana con alto potencial de crecimiento, era una idea coherente desde el punto de vista empresarial haciendo realidad la máxima de que los tiempos de crisis son una fuente de oportunidades. En este sentido, nos hemos dado cuenta de la inmensa importancia que cobra en la actualidad el comercio internacional y de que si España quiere recuperar la senda del crecimiento y hacerlo de una manera sostenible, sus empresas deberán ser capaces de mirar más allá de sus fronteras y arriesgarse con países que a priori generan desconfianza, como es el caso de los países del África Subsahariana, para poder dar salida a la producción que por motivos de coyuntura no son capaces de vender en sus mercados habituales, así como para diversificar riesgos y tener una mayor capacidad de generar recursos y obtener un aprendizaje que les sirva para poder expandirse a otros lugares.

No cabe duda de que la elección final de nuestro proyecto fue arriesgada. Por un lado, escogimos un sector, el de la maquinaria de construcción de segunda mano, que desconocíamos por completo y que tiene una gran complejidad, debido a la gran variedad de máquinas de distintos modelos, marcas, años, horas, etc. Por otro lado, escogimos países de destino, que si bien parecían ser atractivos dados su alto crecimiento, entrañaban dificultades debido a la escasez de información, a su mala imagen en el exterior y a la inestabilidad de la zona entre otros motivos. Sin embargo, estos hándicaps a los que nos tuvimos que enfrentar supusieron un reto para nosotros que nos ha servido para aprender más y ser capaces de buscar soluciones ante problemas que son el día a día en el comercio internacional y que tendremos que afrontar en nuestro futuro profesional.

En resumen, el proyecto nos ha servido para reflejar y ampliar lo aprendido durante el curso de una manera práctica, y nos deja con la posibilidad de llevar a cabo una primera operación real.

8. BIBLIOGRAFÍA

PROYECTOS DE AÑOS ANTERIORES

- *"Chile: Un mercado potencial para tapones de corcho natural español"*.
- *"Consultoría y asesoramiento para la construcción de una estación de depuración de aguas residuales urbanas en Marruecos"*
- *"Energía eólica: el futuro"*
- *"Exportación de radiadores ecológicos de diseño a Canadá"*
- *"Exportación de cacao ecológico de República Dominicana al Reino Unido"*.
- *"Exportación de puertas de aluminio de España a Venezuela"*.

DOCUMENTOS, ARTÍCULOS Y REVISTAS

- *"Análisis del comercio exterior español 2010"*. Ices
- *"Angola: Estructura económica 2011"*. Oficina económica y comercial de España en Luanda.
- *"Angola: Guía breve del exportador 2011"*. Oficina económica y comercial de España en Luanda.
- *"Angola: Perspectivas y oportunidades"* Instituto de Comercio Exterior (ICEX)
- *"Aumenta la demanda en África de maquinaria usada"*. The African Courier.
- *"Guía de Negocios de Angola 2010"*
- *"Guía País Ghana 2010"* .Oficina económica y comercial de España en Accra Ghana.
- *"Informe económico y comercial 2011"*. Oficina económica y comercial de España en Luanda.
- *"International Financial Statistics"*. IMF
- The East African Magazine
-

LIBROS

- *"El retorno a la economía de la depresión y la crisis actual"* Paul Krugman.
- *"Funcionamiento y financiación de las operaciones triangulares"* Pedro Serantes Sánchez.
- *"Incoterms 2010"* Cámara de Comercio Internacional
- *"Legislación especial DUA 2010"* Diana Abreu y José Luis Cabrera.
- *"Manual práctico de comercio exterior"* Miguel Ángel Martín.
- *"Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones"* Daniels, Radebaugh, Sullivan.
- *"Todo IVA"* José Luis Cabrera.
- *"Unión Europea"* Juan Luis Sanchís.

BIBLIOGRAFÍA WEB

- <http://aduanas.camaras.org/>
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
- <http://es.scribd.com/doc/16562299/Movimiento-de-Tierras>
- http://exporthelp.europa.eu/index_es.html
- <http://madb.europa.eu/mkaccdb2/indexPubli.htm>
- <http://web.worldbank.org/external/default/main?menuPK=322522&pagePK=141155&piPK=141124&theSitePK=322490>
- www.africainfomarket.org
- www.alfandegas.gv.ao
- www.alibaba.com
- www.angolaweb.net
- www.anip.co.ao
- www.anmopyc.es/
- www.ao.undp.org
- www.arancelar.com
- www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/
- www.cidadeluanda.com
- www.construmatica.com/construpedia
- www.elexportador.com
- www.europe-machinery.com
- www.ghana.gov.gh
- www.ghanacustoms.gov.gh
- www.ghanatrucktrader.com/
- www.gipc.org.gh
- www.governo.gov.ao/
- www.icex.es
- www.imf.org
- www.ine.es
- www.intracen.org
- www.kompass.com
- www.mascus.es
- www.minfin.gv.ao
- www.oficinascomerciales.es
- www.paginasdouradas.co.ao
- www.ritchiespecs.com



Aprovechamiento de la Crisis:
Exportación de Maquinaria de 2ª Mano a África Subsahariana

- www.trading-safely.com/
- www.undp-gha.org
- www.yellowpages.gh

9. ANEXOS

- Anexo 1. Estudio preliminar
- Anexo 2. Encuesta Doing Business 2011
- Anexo 3.1. Estatutos Sociales
- Anexo 3.2. Certificado de Denominación
- Anexo 3.3. Solicitud NIF
- Anexo 4. Ficha país España
- Anexo 5. Base de datos de España
- Anexo 6.1. Oferta Eurocalidad
- Anexo 6.2. Oferta Grupo Mancebo
- Anexo 6.3. Oferta Grupo Maquinza
- Anexo 7. Comunicaciones con proveedores
- Anexo 8. Base de datos de Angola y Ghana
- Anexo 9. Plan de Inversiones Públicas de Angola
- Anexo 10. Proyectos de inversión en Angola y Ghana
- Anexo 11. Ghana Investment Profile: Property Development
- Anexo 12. Ghana Investment Profile: Road & Transportation
- Anexo 13. Plan de Marketing
- Anexo 14.1. Plan de Comunicación
- Anexo 14.2. Web HTD
- Anexo 15. Listado de ferias internacionales
- Anexo 16. Comunicaciones Institucionales
- Anexo 17.1. Comunicaciones con Debetcot LTD
- Anexo 17.2. Web Debetcot LTD
- Anexo 18. Documento de inclusión en depósito franco
- Anexo 18.1. Manipulaciones usuales
- Anexo 19. Documentación en origen: España
- Anexo 20. Documentación en destino: Ghana
- Anexo 21.1. Cotización Flete
- Anexo 21.2 Especificaciones técnicas contenedores
- Anexo 22.1. Contratos proveedores
- Anexo 22.2. Contrato de Exportación
- Anexo 23. Solicitud apertura crédito documentario
- Anexo 24. Cash Flow de la Operación
- Anexo 25. Oferta a enviar a Debetcot LTD